المركز الثقافي الأسيوي

# معجم

1

# المصطلحات الاقتصادية




الدكتور
أحمد عبد الوهاب الشرقاوي

# معجم
# المصطلحات الإقتصادية

(سلسلة الموسوعة العلمية الشاملة)

# معجم
# المصطلحات الإقتصادية

## الجزء الأول

المركز الثقافي الآسيوي

الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي

أمواج للنشر والتوزيع

2015

رقم التصنيف : 330.03
المؤلف ومن هو في حكمه : أحمد عبد الوهاب الشرقاوي
عنوان الكتاب : معجم المصطلحات الإقتصادية الجزء الأول
بيانات الناشر : أمواج للنشر والتوزيع، عمان – الأردن
عدد صفحات الكتاب : 266
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية : (2015/2/848)
الرقم المعياري الدولي (ISBN) : 978-9957-596-51-4
الواصفات : /الإقتصاد//المصطلحات//القواميس

• يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبّر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى.
• تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

---



أمـــــواج للطبـــاعة والنشر والتوزيـــــع
المملكـــة الأردنيــة الهاشميــة - عمـــــان
تلفاكس: 0096264889651/0096264888361

amwajpub@yahoo.com
www.amwaj-pub.com

# المقدمة

المعرفة حق أصيل من حقوق الإنسان، وتيسير الحصول على هذه المعرفة واجب أساسي على كل معلم.

لم يعد التعلم والتثقف من قبيل الترف المعرفي، ولم يعد أيضًا عبئًا يتخلص منه الناس لصعوبته أو ثقله وجفافه، إنما أتاحت وسائل الاتصال – التي جعلت من العالم قرية متناهية الصغر – الحصول على المعلومات أيسر من أي شيء.

وهو ما يمنح البشرية فرصة رائعة في قفزة نوعية نحو التقدم الهائل ، لاسيما شعوب العالم الثالث التي عانت أشد المعاناة جراء جهلها ونقص المعلومات لديها .

لقد كان حلمنا دائمًا هو أن نجعل المعرفة أجمل في الشكل وأسهل في التناول وأبسط في المضمون ، مهما كان موضوعها؛ بل حلمنا أن تكون المعلومات ألذ وأشهى من المأكولات والحلوى ، وأيسر في الاستيعاب والهضم من الطعام الصحي، وأجمل رونقًا وأشد جذبًا من متع الدنيا ، للكبار والصغار على كافة مستوياتهم .

لذا ؛ فقد جعلنا شعار موسوعتنا ( تبسيط العلوم ) وجعلنا هدفنا ( العلم للجميع ) وجعلنا منهجنا ( متعة التعليم والتعلم ).

فعمدنا إلى جمع المعلومات الأساسية في كافة شئون العلم والحياة، وقدمناها في شكل مبسط وجذاب، مع التأكيد على الوثوق التام في كل المعلومات ؛ اعتمادًا على أوثق المصادر.

وللأمانة العلمية فإننا لم نضف جديدًا إلى بحر المعلومات ، إنما اعتمدنا على ما هو موجود ، وتذخر به المكتبات من الموسوعات ودوائر المعارف والمعاجم والأطالس، في شتى صورها المطبوعة والرقمية .

فقد أنتجت البشرية كماً أكثر من رائع في مجال المعلومات ، وخلف العلماء تراكمًا معرفيًا ما يزال يتزايد، فيزيد من سرعة تقدم ركب الحضارة الإنسانية ، وما علينا تجاه الأجيال الجديدة ؛ ليس أقل من تقديم هذا الكم الهائل في شكل مبسط وجذاب وموثوق.

فاقتطفنا من كل بستان زهرة ، وضممناها في مجموعة من الباقات والفصول والأبواب ، لنقدمها إلى القراء والمثقفين والباحثين ، مادة ثقافية وعلمية وبحثية ؛ تجعل من التعليم متعة وليس عبئًا ، وتجعل من القراءة ممارسة أساسية وليس هواية، وتجعل من الشغف بالمعرفة عبادة وليس عادة.

**والله من وراء القصد وهو يهدي السبيل.**

# الابتكار

الابتكار innovation في مجال الاقتصاد عملية مبدعة تؤدي إلى إيجاد فكرة جديدة لامثيل لها ووضعها موضع التطبيق، وعلى هذا فالابتكار يعني استخدام فكرة جديدة أو أسلوب جديد، أو استحداث فكرة جديدة أو أسلوب جديد، أو استحداث نظرية أو اختراع أو طريقة جديدة في إنتاج سلعة جديدة.

ويحدث الابتكار عندما يحاول الفرد البحث والإجابة عن الكثير من التساؤلات التي تخرج عن المألوف أو التي لم يتم بحثها من قبل، مما ينتج منه نوع من المحاكاة والتفكير متميز عن التفكير والمحاكاة التقليديين.

وتتعدد أوجه الابتكار وتختلف أشكاله وهو يتضمن عادة أحد الأمور التالية:

- ابتكار منتجات أو مواد جديدة وتصريفها في الأسواق بعد أن تتم حمايتها بالعلامات المميزة وبراءات الاختراع أو بمنح الامتيازات. وتظهر هذه الابتكارات نتيجة لاستجابة لتغيرات طبيعة الطلب ونوعيته في الأسواق وليس لكميته. كما تؤدي المنافسة إلى ابتكار مواد ومنتجات جديدة.

- ابتكار التقنيات التي تساعد على تطوير الأجهزة والآلات والأدوات وما يرافقها من ابتكار في طرائق النقل والتوزيع والتجميع والتصنيع المؤدية إلى زيادة الإنتاجية.

- الابتكار التنظيمي وهو القدرة على إعادة الهياكل التنظيمية والإدارية والإجرائية والعمل بها بحيث تستطيع هذه الهياكل الاستجابة لتغيرات البيئة المحيطة ولاسميا الابتكارات التقنية منها:

- ابتكار في الأداء والسلوك الإداري كما في ابتكار تقنيات جديدة، وطرائق تدريب حديثة، وابتكار الحلول الفريدة لبعض المشكلات الإنسانية والمادية التي تعاني منها المؤسسة وتطبيق هذه الحلول.

**المؤسسة والابتكار:**

يتم في الغالب تنظيم المؤسسة التي تتبنى الابتكار وتدعمه وفق هيكل يساعد على تشجيع الإبداع وتطبيقه، ولاسيما ما يتعلق بالاستجابة لأحوال البيئة وتغيرات السوق ونوع الطلب فيه. كما أن الهيكل التنظيمي لهذه المؤسسة يتجدد ويتعدل باستمرار كلما تطلبت تغيرات البيئة والتقنية الاستجابة لهذه التغيرات والتكيف معها، فيتم إعادة التنظيم والتدريب وإدخال التقنيات الإدارية كلما اقتضى مناخ الابتكار ذلك. وغالباً ما تحدث هذه المؤسسات في بيئتها التنظيمية وحدات خاصة تتولى مهمة البحث والابتكار والتطوير والتطبيق كما هو واضح في الشكل التالي:




ولما كانت المؤسسات هي المسؤولة عن إدارة النواحي الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في الكثير من دول العالم ومن ضمنها الوطن العربي، فقد تكون هذه المؤسسات إبداعية الأساليب والإجراءات والأنظمة وأنماط السلوك، أو تكون تقليدية الوظائف والبيئة التنظيمية والإدارية والمناهج الفكرية والسلوكية، فتقف أمام جميع محاولات الابتكار والتجديد وتخشى عدم القدرة على التكيف والتلاؤم مع الغير.

## بيئة الابتكار:

تشمل بيئة الابتكار البيئة التنظيمية للمؤسسة (البيئة الداخلية)، والبيئة الثقافية والبيئة السياسية والبيئة الاجتماعية والاقتصادية.

إن البيئة التنظيمية التي تحتضن الابتكار وتهيء له الشروط المناسبة تتمتع في الغالب ببعض الخصائص التي تشجع الإبداع وتعززه مثل تبني قيم ومبادئ تنظيمية تنمي السلوك الابتكاري وتغذيه، وتشجع على قبول التغيير بدلاً من مقاومته، وعلى تجريب الأفكار الجديدة وإتاحة الفرصة أمامها، وتبدي الرغبة في توفير إمكانات نجاحها، وتحمل نتائج إخفاقها. وتميل هذه البيئة نحو اللامركزية وتتجنب الأسلوب الفردي في الإدارة فتنمي أسلوب المشاركة في الآراء ومناقشتها، وتضع أهدافاً محددة ومتنوعة وتدعم وسائل تحقيقها باستخدام مهارات في الاتصال ونقل المعلومات، وقنوات اتصال مفتوحة على البيئة الداخلية والخارجية تتلقى عن طريقها ردود الفعل والاقتراحات والأفكار وتقويمها بحسب موضوعيتها(التغذية العكسية). وبالتالي تزيد هذه البيئة ثقة الأفراد بأنفسهم وتنمي عندهم القدرة على التساؤل وتقبل الانتقادات مما يشجع على التخيل والإبداع من أجل العطاء والبناء. إن بيئة كهذه تتميز في الغالب بالتفوق والقدرة على تحدي المشاكل والعقبات وتخفيف درجة حدتها. أما البيئة غير المبتكرة المقاومة للتغيير ولقبول التحديات فهي التي تتبنى قيماً تنظيمية تقتل المناخ الإبداعي وتهدم جميع الآراء والأفكار والاقتراحات وترفض النقد ولا تقبل التغيير واغتنام الفرص للنمو والتطور، وتقبع في بيئات تقليدية تكون فيها الإدارة متسلطة وأدوار الأفراد مرسومة ومحددة مما يؤدي إلى انخفاض الروح المعنوية وانعدام الثقة بالنفس.

أما البيئة الثقافية فيكون لها الأثر الأكبر في حفز الأفراد ودفعهم نحو الابتكار والإبداع سواء عن طريق وسائل التعليم والبرامج المدروسة المخصصة للكشف عن

المواهب الفردية والجماعية وتعزيزها، أو عن طريق وسائل الإعلام على اختلاف هيئاتها وأجهزتها لدعم التوجيه والتوعية والتأكيد على الحوافز الخلاقة.

وتضمن البيئة السياسية المستقرة والدعم الذي تقدمه لنشاط الابتكار تشجيع هذه الطاقات على مستوى الأفراد والمنظمات وجعله أحد الأهداف المطلوبة في خطط التنمية وذلك بإنشاء مؤسسات البحث والدراسة والتطوير وتزويدها بالاحتياجات المادية والبشرية والحوافز المادية والمعنوية الضرورية وفق الإمكانات المتاحة. كما أن توافر العوامل الموضوعية التي تضمن حرية الكلمة والتعبير تساعد على تفجير الطاقات والمواهب لدى الأفراد. فالقدرة على الابتكار تخبو في أوضاع تتسم بالتسلط والاستبداد وقهر النفوس.

وكذلك فإن البيئة الاجتماعية والاقتصادية، يجب أن تهيىء الشروط المناسبة لتربية الفرد وتنشئته نشأة واعية وتنمية إمكاناته وقدراته الذاتية وتشجيع المواهب ورعايتها، وتكفل لـه الدخل الملائم والحياة السهلة التي تخفف من مشاكله وهمومه اليومية والوقت الذي قد يهدره لتوفير متطلبات العيش الضرورية، فالفرد الذي يتحمل المعاناة اليومية ويعيش في أوضاع مادية غير مريحة لايمكن أن يكون فرداً خلاقاً مبتكراً حتى لو توافرت لديه الموهبة والإمكانات، لأن عدم الراحة النفسية والمادية كفيل بأن يقتل كل رغبة لدى هذا الفرد في الإبداع والعطاء. كذلك فإن المجتمع الذي يحترم العالم والمبدع والمفكر ويقدر جهوده ويكافئه عليها يخطو خطوة إيجابية نحو بناء تقدم البلاد العلمي والحضاري ويمنع هجرة القدرات والكفايات البشرية إلى حيث تجد الاحترام والتقدير.

## تمويل الابتكار:

تستوجب بيئة الابتكار الإيجابية في أي مؤسسة حكومية كانت أو خاصة إنفاق الأموال الكثيرة في دعم الابتكار وتقديم مستلزماته المادية والبشرية، وذلك بتوفير تكاليف إقامة المنشآت والأجهزة والمعدات ودفع الأجور ونشر نتائج الابتكارات الجديدة وتسويقها على نطاق تجاري.

ويتطلب توفير هذه الأموال إيجاد نوع من الالتزام من جانب الدولة بتبني عملية الابتكار ودعمها وتشجيعها مادياً، لاسيما حين تكون الدولة مسؤولة عن إدارة النشاطات الاقتصادية في المجتمع إضافة إلى التزاماتها الأخرى. وهذه الحقيقة يجب أن يدركها صانعو القرارات في تلك الدول فلا يبخلوا في تخصيص الأموال اللازمة للإنفاق على البحث والابتكار، ولا يستعجلوا نتائجه، ولا يتراجعوا عن دعمه بعد مدة قصيرة من الزمن.

وللمؤسسات الاقتصادية الخاصة في المجتمعات الرأسمالية دور أساسي في دعم البحث والابتكار والتطوير لإدراكها أهميته وحيويته في تلك المجتمعات، حيث تتحكم في آلية العمل بيئة اقتصادية سريعة التغير والتجدد تتعرض للمنافسة والمزاحمة الشديدة والصراع من أجل البقاء، فتشجع نشاط البحث والابتكار وتنفق عليه بسخاء. أما في الدول العربية فإن تمويل البحث والابتكار من جانب المؤسسات الخاصة لايزال محدوداً وضعيفاً، ويعود هذا لأسباب متعددة قد يمثل أحدها رغبة هذه المؤسسات في تحقيق الكسب السريع في زمن قصير.

ويضمن التعاون العربي تمويل بعض البحوث والابتكارات حول موضوعات تعبر عن هموم مشتركة، وترمي هذه البحوث إلى النهوض بواقع الوطن العربي في المجال الزراعي والصناعي والتجاري وغيرها، ومن مظاهر ذلك إقامة المنظمات العربية للبحوث. ويستعان قي بعض الحالات بمصادر التمويل الأجنبي لدعم نشاطات البحوث التي تتصل مضموناً وتطبيقاً باهتمامات مجتمعنا وهمومه ومشاكله.

## الجانب الاجتماعي في الابتكار:

يجب أن يتمتع الفرد المبتكر أو الجماعة المبتكرة ببعض الخصائص الشخصية كالثقة بالنفس وروح التعاون والفضول والرغبة في البحث والطموح وبُعد النظر والرغبة في التجديد وتحسين الوضع الراهن والحرص على التفوق والقدرة على التحمل والمثابرة، يضاف إلى ذلك التمتع بمستوى عال من الذكاء والمعرفة العلمية في مجال اختصاصه. وقد دلت بعض الدراسات على أن المبتكرين هم على الغالب أشخاص أذكياء لكنهم ليسوا عباقرة بالضرورة، وأنهم أفراد مثقفون لكنهم لايحملون شهادات عالية، يدفعهم في عملهم حماسهم ورغبتهم في العمل ومثابرتهم عليه، والحافز الذاتي إلى تحقيق الأفضل.

وتؤثر البيئة التي ينمو فيها الفرد في صقل تلك الخصائص والمواهب وتوجيهها على نحو إيجابي. وللأسرة دور مهم في تكوين شخصية المبتكر وتطويرها فتغرس فيه الثقة بالنفس والطموح والنزوع إلى الإبداع، وتنمي لديه الموهبة والقدرات الابتكارية وتشجعه على إبداء الرأي بحرية والدفاع عنه.

## مشكلات الابتكار في العالم الثالث:

إن ما توفره دول العالم الثالث من إمكانات مادية وبشرية لدعم نشاط البحث والابتكار محدود جداً ولايمكن موازنته بما عليه الحال في الدول المتقدمة، وليس أدل على ذلك من النتائج التي يتم تحقيقها في دول العالم الثالث والتي يتمثل بعضها في قلة براءات الاختراع والامتيازات الممنوحة وفي تخلف طرائق العمل وأساليبه. ولعل من أهم أسباب هذا التقصير افتقار مناهج التعليم وأساليب التربية في دول العالم الثالث إلى القدرة على تنمية روح التنافس ين الأفراد، وتنمية الخبرات والطاقات الإبداعية عندهم، وحضن مواهبهم ورعايتها والحفز على العمل الجماعي. كما أن برامج التدريب التي تتبناها مؤسسات هذه الدول تكاد تكون معدومة أو لاتتناسب مع متطلبات التطور التقني السريع وما يتطلبه هذا التطور من عناصر الابتكار والإبداع، ثم إن حماس المتدربين في

هذه البرامج قليل في الأغلب لأنهم لايلمسون نتائجها المادية والمعنوية في وقت قصير وبالوجه المناسب كالمكافأة والترقي في العمل وغيرهما. كذلك فإن عدم توافر الأموال الكافية للبحوث وندرة الأجهزة والأدوات التقنية والمختبرات والمراجع اللازمة تعوق فرص الابتكار وتحرم الفرد الراغب في البحث في العالم الثالث من الاطلاع على آخر تطورات العلم والتقنية في داخل البلاد وخارجها. وإن لهجرة الكفايات البشرية واليد العاملة التقنية أثرها البالغ في حرمان البلاد من خدمات أصحاب تلك الكفايات وابتكاراتهم، ولاسيما أن هذه الكفايات تلقى التشجيع المادي والمعنوي في الخارج، وتتوافر لها فيه البيئة المناسبة لتطوير معارفها وتحقيق طموحاتها العلمية. ويضاف إلى هذه الأسباب جميعاً ظاهرة تكاد تكون عامة في دول العالم الثالث وهي وضع الكفايات في غير محلها واختيار المسؤولين في المؤسسات من غير ذوي الخبرة والاختصاص، اعتماداً على ولائهم وانتمائهم، مما يؤثر في طبيعة العمل الذي يؤدونه، ويحول دون إيجاد البيئة التنظيمية الملائمة للبحث والابتكار كذلك فإن الصفة الاحتكارية الغالبة على مؤسسات الدولة، وضعف تجاوب هذه المؤسسات مع التغيرات التقنية السريعة التي يشهدها العالم، والبطء في تعديل القوانين والتشريعات المتعلقة بالإنتاج والبحث والتطوير بما يتناسب والتغيرات الحادثة، كل ذلك يؤدي بالمؤسسات الإنتاجية إلى الجمود ويمنعها من مسايرة الركب الحضاري والإفادة من قدرات العاملين فيها على الابتكار.

# الاتحاد العربي للصناعات النسيجية

الاتحاد العربي للصناعات النسيجية Arab Union of Textile Industries منظمة عربية مهنية متخصصة تهدف إلى تنمية العلاقات التجارية والإدارية والفنية وتطويرها في مجال الصناعات النسيجية في الوطن العربي، وهي تقدم المساعدة إلى أعضائها في مجال تسويق منتجاتهم وتذليل المصاعب التي تعترض تلبية حاجاتهم من المواد الأولية ومستلزمات الإنتاج، كما تقوم بتوفير البيانات والمعلومات الإحصائية في المجال الفني والتجاري والاقتصادي في المستويين العربي والعالمي. ويعمل الاتحاد كذلك على تطوير تأهيل العاملين في الصناعات النسيجية في الوطن العربي وتدريبهم مهنياً وتقنياً.

أنشئ الاتحاد العربي للصناعات النسيجية في أثناء انعقاد الجمعية التأسيسية للاتحاد في القاهرة يوم 1/ 2/ 1975 استجابة إلى دعوة الأمانة العامة لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية والمنظمة العربية للتنمية الصناعية ، وبمشاركة سبع دول عربية هي: الأردن والجزائر والعراق واليمن وليبية ومصر والمغرب،وتم في ذلك الاجتماع الإعلان عن قيام الاتحاد العربي للصناعات النسيجية واعتماد نظامه الأساسي.

يمارس الاتحاد مهامه ويقوم بنشاطاته عن طريق أجهزته التي تتكون من: الجمعية العمومية ومجلس الإدارة والأمانة العامة التي مقرها مدينة دمشق. ويضم الاتحاد في عضويته شركات ومؤسسات من تسع دول عربية، ويعد عضواً عاملاً كل من يتمتع بالجنسية العربية، من الشركات والمؤسسات العامة والخاصة للصناعات النسيجية، وكذلك الغرف والاتحادات الصناعية النسيجية، ومصانع الغزل القطني، ومصانع النسيج والتجهيز والغزل والتريكو والملابس الجاهزة والسجاد الميكانيكي، وذلك بحسب الطاقات الإنتاجية التي يحددها النظام الأساسي للاتحاد، كما يقبل الاتحاد في عضويته أعضاء منتسبين بالشروط التي يحددها مجلس الإدارة.

وللاتحاد نشاطات عدة منها: إصدار موسوعة تحوي أحدث التطورات في الصناعات النسيجية بمراحلها المختلفة، بالإضافة إلى إقامة الندوات الفنية والاقتصادية، وتدريب العمال والفنيين في مراكز تدريب الغزل والنسيج في المصانع العربية، وإصدار النشرات الفنية والإحصائية، وكذلك إجراء الدراسة الفنية والاقتصادية الخاصة بإنشاء شركة عربية لإنتاج معدات الغزل والنسيج.

وتدخل نشاطات الاتحاد ضمن إطار تنمية صناعات النسيج وتطويرها في الوطن العربي.

## الاتحادات الجمركية والاتفاقيات التجارية

السياسة الجمركية ودورها في الاقتصاد الوطني:

السياسة الاقتصادية هي مجموعة التوجهات والإجراءات الاقتصادية التي تتخذها حكومة من الحكومات من أجل دفع الاقتصاد الوطني نحو التقدم والنمو. وتعد السياسة الجمركية جزءاً أساسياً من السياسة الاقتصادية إلى جانب السياسات المكونة الأخرى كسياسات الضرائب والأسعار والإقراض والتصنيع وغيرها.

وتتناول السياسة الجمركية بصورة رئيسة قطاع التجارة الخارجية الذي يضم حركة البضائع استيراداً وتصديراً، وتسعى الحكومات عادة من خلال السياسة الجمركية إلى التأثير في حركة تبادل السلع فتشجع الصادرات وتقلص الواردات لتحقيق توازن في الميزان التجاري مع العالم الخارجي. ويجب أن تكون السياسة الجمركية منسجمة مع الوضع الإنتاجي والاستهلاكي في البلد المعني إذ تفرض رسوم جمركية عالية على البضائع المستوردة المنافسة للمنتجات الوطنية في حين تخفض هذه الرسوم على المواد الأولية لتشجيع الإنتاج الصناعي الوطني وتدعيم قدرته التنافسية. وتقوم السياسة الجمركية الرشيدة بدور مهم في الاقتصاد الوطني عن طريق التمايز في الرسوم المفروضة سواء على الصادرات أم الواردات في الاتجاهات التالية:

- تشجيع صادرات فوائض الإنتاج الوطني بإلغاء الرسوم على هذه الصادرات أو حتى بتقديم المعونات التصديرية.
- الحد من تصدير المواد الأولية اللازمة للصناعة الوطنية من أجل منع ارتفاع أسعارها سواء بفرض رسوم تصدير عالية أو بوضع تقييدات كمية على هذه الصادرات أو حتى منعها.

- الحد من استيراد السلع المنافسة للمنتجات الوطنية سواء بفرض رسوم جمركية عالية (سياسة الحماية الجمركية) عندما تكون المنتجات الوطنية غير كافية لإشباع حاجة السوق، أو بمنع الاستيراد كلياً عندما يكون الإنتاج الوطني كافياً لإشباع الطلب الاستهلاكي.

فالسياسة الجمركية تعد إحدى أدوات السياسة الاقتصادية لدعم الإنتاج الوطني وتيسير عملية النمو الاقتصادي ورفع مستوى رفاه الشعب كما تؤلف السياسة الجمركية أداة لرفد خزينة الدولة بالإيرادات اللازمة لتمويل عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

ومن الضروري الإشارة إلى أن لسياسة الحماية الجمركية آثارها السلبية على الاقتصاد الوطني فهي، بإيجاد الحواجز الجمركية العالية أمام البضائع الأجنبية، تقلل من سعي قطاعات الإنتاج الوطني إلى تحسين النوعية وزيادة الإنتاجية مما يرهق كاهل المستهلك ويؤدي إلى جمود الإنتاج. لهذا تلجأ الحكومات إلى التوفيق بين حماية الإنتاج الوطني من جهة والسماح بالمنافسة الدولية على نطاق محدود من جهة ثانية باللجوء إلى الانضمام إلى الاتحادات الجمركية أو الاتفاقيات التجارية الثنائية أو متعددة الأطراف.

**الاتفاقيات التجارية بين الدمج والتكامل:**

الاتفاقية التجارية trade agreement هي عقد بين دولتين لتنظيم التجارة بينهما وفقاً لما يعبر عن إرادتهما المشتركة بهدف زيادة حجم المبادلات التجارية وتنميتها لكل منهما وتحقيق مصالحهما الاقتصادية والسياسية المشتركة.

وتهدف الاتحادات إلى تسهيل التبادل التجاري بين الدولتين المتعاقدتين ولاسيما تيسير تبادل بعض السلع التي تنص عليها القوائم الملحقة بالاتفاقية ويكون للاتفاقيات التجارية أهداف متعددة منها زيادة حجم المبادلات التجارية بين البلدان المتعاقدة ومنح تسهيلات خاصة متبادلة لبلد معين من قبل البلد الآخر وتشجيع التعاون الاقتصادي بتخفيض الرسوم الجمركية أو الإعفاء من قيود وشروط وإجراءات «روتينية» تفرض على

سلع البلدان الأخرى، إضافة إلى تشجيع المقايضة بين البلدين المتعاقدين سواء في عمليات محددة أم في إطار ما يسمى استيراد وتصدير سلع بقيمة محددة من الطرف الآخر.

قد تكون الاتفاقية التجارية جزئية تنظم تبادل سلع محددة تتضمنها القوائم الملحقة بالاتفاقية وقد تكون شاملة تنظم العلاقات التجارية بين الدول المتعاقدة وهذه الأخيرة هي الأهم لأنها ترسم الخطوط العريضة للسياسات التجارية الواجب اتباعها من قبل الدول المتعاقدة. وتترافق الاتفاقيات التجارية باتفاقيات مدفوعات أحياناً ولكنها قد تكون مستقلة بذاتها أحياناً أخرى إذ يتم تسديد قيمة المبادلات بوسائل الدفع الدولية المعروفة وفي هذه الحال يعد تنشيط العلاقات التجارية أمراً مهماً للطرفين بصرف النظر عن طريقة الدفع. وكذلك فقد تكون الاتفاقيات التجارية ثنائية بين دولتين أو قد تكون متعددة الأطراف تنظم العلاقات بين عدد من الدول أوقد تكون جماعية عامة كما هي الحال في الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (غات) G.A.T.T . والاتحادات الجمركية ذاتها هي اتفاقيات تجارية تنظم العلاقات بين دولتين أو أكثر، وتركز اهتماماتها على تخفيض الرسوم الجمركية أو إزالتها عن المبادلات التجارية بين الأطراف المتعاقدة وتشمل التبادل التجاري برمته بين الدول الأعضاء في الاتحاد.

## الاتحادات الجمركية وتوسيع الأسواق:

الاتحاد الجمركي **custom's union** هو اتفاق بين دولتين أو أكثر على إزالة الحواجز الجمركية التي تعرقل تصدير السلع واستيرادها وتحرير التجارة والمبادلات بين الدول المنضمة إلى الاتحاد كلياً أو جزئياً لتكوين منطقة جمركية واحدة في مواجهة العالم الخارجي. وبحسب الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة المعروفة باسم غات فإن قيام اتحاد جمركي بين بعض البلدان يعني إلغاء الرسوم الجمركية والقيود الكمية على تبادل السلع بينها مع التزام الدول الأعضاء تعرفة جمركية موحدة على السلع المستوردة من الدول خارج الاتحاد وتحل المعرفة الموحدة محل التعرفات الخاصة بكل دولة من الدول الأعضاء، وقد يكون تطبيق

الاتحاد الجمركي دفعة واحدة أو بالتدريج تبعاً للأوضاع الإنتاجية في البلدان الأعضاء والمزايا النسبية لإنتاج كل منها من السلع.

تقوم الاتحادات الجمركية بدور كبير في توسيع الأسواق أمام منتجات كل من الدول الأعضاء بفتح أسواق الدول الأخرى أمامها في الوقت الذي لاتجعل هذه المنتجات معتمدة على الحماية فقط إذ تلقى منافسة من منتجات الدول الأعضاء الأخرى أي إنها توفق بين حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية الشاملة بفرض تعرفة جمركية على المنتجات من خارج الاتحاد مع السماح بمنافسة محدودة بفتح الحدود أمام السلع المنافسة الواردة من دول الاتحاد من جهة ثانية. وبذلك تحصل كل دولة من دول الاتحاد عل السلع ذات التكلفة الأقل من الدول الأخرى وتصدر إليها السلع التي تتمتع هي بمزايا نسبية في إنتاجها غير أن الاتحادات الجمركية قد تؤدي إلى سيطرة الدولة الأقوى اقتصادياً بسبب إزالة الحواجز الجمركية بين الدول الأعضاء. ولهذا فإن الاتحادات الجمركية الناجحة يجب أن تتم بين دول متقاربة في مستويات النمو يتمتع كل منها بمزايا نسبية في إنتاج بعض السلع ليتم تسويقها على مستوى الاتحاد أو بين دول يجمعها انتماء قومي واحد فيكون الاتحاد الجمركي خطوة تمهيدية لتحقيق الوحدة الاقتصادية ومن ثم التوحيد السياسي كما حدث للولايات الألمانية في القرن التاسع عشر عندما أقامت بزعامة بروسية الاتحاد الجمركي المسمى زولفراين Zollverein الذي قاد إلى الوحدة الاقتصادية ومن ثم إلى تجميع هذه الولايات سياسياً في دولة واحدة. ولعل واقع البلدان العربية اليوم أقرب ما يمكن إلى واقع الولايات الألمانية في القرن التاسع عشر سواء من ناحية حاجة إنتاج كل منها إلى سوق واسعة أم من ناحية حاجتها جميعها إلى التكامل الاقتصادي لحماية اقتصاداتها الوطنية من المنافسة الخارجية الشديدة.

## الاتفاقيات التجارية والاتحادات الجمركية:

يلاحظ أن الاتحادات الجمركية هي اتفاقيات تنظم العلاقات التجارية بين الأطراف المتعاقدة وتشمل التبادل التجاري برمته وتعمل على إزالة الحواجز الجمركية التي تعرقل انسياب البضائع بين الدول المتعاقدة الأعضاء في الاتحاد. وبمعنى آخر فإن الاتحادات الجمركية هي اتفاقيات تجارية متطورة ومتقدمة تشمل مجالات أوسع وتضم أحياناً شركاء أكثر عدداً.

لقد ظهرت الحاجة إلى الاتفاقيات التجارية نتيجة أزمات الكساد واضطرار الدولة إلى التدخل في الحياة الاقتصادية لحماية الاقتصاد الوطني ودفع عملية النمو إلى الأمام.

وما مبادئ التدخل والتخطيط إلا نتيجة لعجز آلية السوق عن حل المشكلات الاقتصادية الوطنية والدولية، لهذا جاءت الاتفاقيات التجارية تعبيراً عن إرادة الحكومات المتعاقدة في مواجهة الأزمات ولتسهيل عملية النمو الاقتصادي على المستويات الوطنية والإقليمية والدولية.

بعد انتشار الثورة الصناعية في بلدان متعددة اقتنع علماء الاقتصاد ورجالات الدولة بعجز نظريات التجارة الحرة عن تيسير التبادل التجاري وتم تركيز الاهتمام بداية على الاتفاقيات التجارية الجماعية لتشجيع التبادل التجاري الدولي. ولكن بسبب اختلاف مستويات النمو على المستوى العالمي وسيطرة بعض الدول على الأسواق الدولية اتجهت بعض الدول إلى عقد الاتفاقيات التجارية الثنائية أو بين دول محددة متقاربة في مستويات النمو، في إطار منطقة جغرافية واحدة. وفي أعقاب الأزمة الاقتصادية العالمية (1929 - 1933) ومرحلة الكساد العالمي الواسع (1931) تبين للدول عجز الحرية التجارية، التي كانت غالبة آنذاك، عن خدمة مصالحها الوطنية مما حدا بهذه الدول إلى التدخل لحماية اقتصاداتها القومية وانصبت الجهود الدولية بداية على البحث في اتفاق جماعي دولي عام فعقد في لندن عام 1933 المؤتمر الاقتصادي والمالي العالمي بهدف الوصول إلى اتفاق

جماعي لحل مشكلة التجارة الدولية. وتعددت الآراء داخل المؤتمر بسبب اختلاف مصالح الأطراف المشاركة الذي يرجع أساساً إلى اختلاف أوضاعها الاقتصادية الموضوعية وكان الحل في الاتجاه نحو الاتفاقيات التجارية الثنائية أو محدودة الأطراف. وانتشرت هذه الاتفاقيات بين معظم الدول الأوربية لمواجهة الصعوبات التالية:

- صعوبة تمويل عمليات التبادل بسبب تحول الدولار إلى عملة شبه دولية وحيدة وكان على أية دولة الحصول على الدولارات وهذا ما دفع الدول الأوربية إلى تسهيل التجارة فيما بينها بغية تقليص حاجتها إلى الدولار لدفع قيمة وارداتها وتسوية حساباتها.

- صعوبة الحصول على المواد والسلع اللازمة للسوق المحلية مقابل التسديد بالعملة الدولية مما حدا بالدول إلى إيجاد وسيلة تبادل فيما بينها عن طريق اتفاقيات المقاصة القائمة على مبدأ التوازن في الميزان التجاري بين الأطراف.

- مواجهة منافسة الدول الأقوى اقتصادياً بسبب تقدمها التقني ومزايا الإنتاج النسبية مما حدا بالدول المتعاقدة إلى النص في الاتفاقيات التجارية على شرط الدولة الأكثر رعاية الذي يمنح الدولة الشريكة في الاتفاقية التمتع بأية مزايا ممنوحة للشركاء التجاريين الآخرين على أن تكون هذه المزايا أفضل للدولة الشريكة.

- صعوبات التسويق الناجمة عن ضيق السوق الداخلية وعدم قدرتها على استيعاب الإنتاج الوطني بكامله مما يحدو بالدول المتعاقدة إلى تضمين الاتفاقيات شرطاً يقضي بتحديد حجم التبادل بين الأطراف وعدم اضطرار أي منها إلى تسوية حساباتها قبل وصول التبادل إلى الحجم المحدد.

لقد قامت الاتفاقيات التجارية بدور مهم في تجاوز الصعوبات الاقتصادية وتسهيل حصول كل من الاقتصادات الوطنية على مستلزمات الإنتاج والسلع الاستهلاكية بشروط

أفضل من تلك التي كان يمكن أن توفرها بنفسها. ولكن لهذه الاتفاقيات بعض المساوئ أيضاً لأن الاتفاقيات تعقد بين أطراف محددة مما يؤدي إلى خفض حجم التبادل الدولي ومن ثم يفقد الاقتصاد العالمي إحدى أهم المزايا وهي مزية التكاليف النسبية التي تفرض أن يتم إنتاج السلع في حدود حاجة الاستهلاك العالمي من قبل المنتجين الذين يتمتعون بمزايا نسبية أفضل وإيصالها إلى المستهلكين في أي مكان بتكلفة أقل. لأن الاتفاقيات التجارية هي إحدى وسائل الحماية التي تعمد إليها الدول المتعاقدة لمواجهة منافسة الدول خارج الاتفاقية، ولهذا السبب فإنها من أهم الأساليب التي يجب أن تعتمد عليها الدول النامية لحماية اقتصاداتها الوطنية من المنافسة الدولية من طرف الدول الأكثر تطوراً من جهة، وتوسيع سوق منتجاتها الوطنية لبلوغ الحجم الاقتصادي للإنتاج من جهة أخرى.

وغالباً ما تكون الاتفاقيات التجارية الثنائية أو متعددة الأطراف خطوة تمهيدية لبلوغ مرحلة الاتحاد الجمركي الذي يعد بمنزلة اتفاقية تجارية متطورة إذ يتحقق قيام الاتحاد الجمركي بثلاثة إجراءات رئيسية.

أ. تحرير التجارة بين الدول الأعضاء من أية رسوم جمركية أو أية تحديدات كمية.

ب. وضع تعرفة جمركية موحدة تطبقها كل الدول الأعضاء على التعامل التجاري مع الدول خارج الاتحاد وتراعي هذه التعرفة حماية الإنتاج الوطني لكل منها وتسهيل تبادله فيما بينها.

جـ. توزيع الحصيلة المشتركة للرسوم الجمركية التي تجبى في الدول الأعضاء وفقاً لقواعد يتفق عليها تراعي مصلحة كل منها ووضعها الاقتصادي العام ومستوى نموها مقارنة فيما بينها فيكون التوزيع عامل دعم للدول الأضعف في الاتحاد لمساعدتها في تحقيق النمو الاقتصادي لأن الاتحاد الجمركي يؤلف مرحلة للارتقاء بالتعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء إلى مرحلة متقدمة من التكامل بما في ذلك الوحدة

الاقتصادية. وتعد تجربة الاتحاد الجمركي بين الولايات الألمانية المسمى بالزولفراين والذي تطور إلى وحدة اقتصادية بين الولايات ومن ثم أعقبها اتحاد سياسي بينها خير مثال على ارتقاء التكامل الاقتصادي بين الأقاليم ولاسيما المنتمية إلى أمة واحدة كما هي حال الدول العربية لبلوغ الوحدة السياسية المعبرة عن طموحات شعوبها وضمان مصلحتها الاقتصادية المشتركة.

لقد ازداد الاهتمام بالاتحادات الجمركية بعد أن أصبحت التكتلات الاقتصادية واحدة من التطورات البارزة في العلاقات الدولية بعد الحرب العالمية الثانية، وبدأ الفكر الاقتصادي يصوغ الأساس النظري لدراسة الاتحادات الجمركية. وكان الاقتصاديون يعتقدون، سنداً لنظرية التكاليف النسبية، أنه مادام الاتحاد الجمركي ينطلق من مبدأ تحرير التجارة بين الأعضاء فإنه سيؤدي إلى تحسين الرفاه الاقتصادي لشعوب دول الاتحاد، إذ إن تحرير التجارة يقود إلى تحقيق منفعة لكل الأطرف غير أن فاينر Viner دحض هذه الفكرة مشيراً إلى أن تحرير التجارة بين بلدين قد يؤدي إلى خسارة أحدهما أو كليهما عندما يجري تحويل مشتريات البلد المعني من مصدر ذي تكلفة منخفضة إلى آخر ذي تكلفة مرتفعة (في هذه الحالة البلد الشريك في الاتحاد). وعلى الرغم من دور الاتحاد الجمركي في توزيع الموارد ومراكز الإنتاج داخل دول الاتحاد فإنه، مما لاشك فيه، يؤدي على خسارة جزئية في حال تحويل التجارة. غير أن هذه النتيجة لاتلاحظ فقط على مستوى الاقتصاد الوطني الواحد أيضاً. في حين تكون الآثار الإيجابية للاتحادات الجمركية واضحة، ولاسيما على مستوى البلدان النامية الساعية إلى بسط سيطرتها على مواردها وتخصيصها لأغراض التنمية، إضافة إلى توسيع الأسواق أمام صناعاتها الوطنية التي لايمكن أن تكون فعالة إلا بتوفير الأسواق لها. وقد تكون هذه الآثار إيجابية كبيرة جداً على التنمية حتى إن الاتحادات الجمركية قد تكون الحل الوحيد لتنشيط التنمية الاقتصادية والاجتماعية التي تعد المسألة المركزية لهذه الدول والهدف الرئيسي لإقامة التكتلات فيما بينها. ولهذا يرى كثير من

الاقتصاديين المعاصرين أنه إذا أرادت البلدان النامية الاستفادة من مزايا الاتحادات الجمركية عليها أن تربط قيام هذه الاتحادات بسياسات وخطط إنمائية متكاملة على أساس رفع الطاقات الإنتاجية المبنية على تخصيص كل منها بتنمية فروع أو صناعات معينة وفتح أسواقها بصورة متبادلة أمام منتجات هذه الفروع، كما أن على هذه البلدان أن تطور الاتحادات الجمركية إلى صيغة وحدة اقتصادية تامة حتى تتحول اقتصاداتها الوطنية إلى اقتصد إقليمي موحد تكون فيه حرية انتقال عوامل الإنتاج والمنتجات متاحة للجميع بغير حدود أو تقييدات.

**الاتحاد الجمركي والوحدة الاقتصادية:**

قد يُلحق الاتحاد الجمركي بعض الخسائر ببعض أعضاء الاتحاد إذا كانت مستويات نمو الأعضاء غير متقاربة مما يؤدي إلى كسب الأعضاء الأكثر تقدماً على حساب الأعضاء الأقل تطوراً. وهذا يؤدي إلى خلق تناقضات بين أعضاء الاتحاد إذا لم يراع نظام الاتحاد تعويض الدول المتضررة على حساب الدول الأكثر استفادة من الاتحاد وهو ما يمكن تحقيقه بإحدى طريقتين: إما بإقرار تعويضات للأعضاء الأقل تطوراً تسهم في رفع مستوى نموها ليصبح متقارباً مع الأقطار الأخرى، أو بتطوير الاتحاد الجمركي ليصبح وحدة اقتصادية تامة. وفي هذه الحالة يمكن للدول الأعضاء أن تحافظ على سيادتها على أراضيها ومواردها الطبيعية على أن تتيح لمواطني الدول الأعضاء الآخرين الإسهام في تنمية هذه الموارد وتطويرها أو أن يتم تطوير الوحدة الاقتصادية لتتحول إلى وحدة سياسية. وتجارب الاتحادات الجمركية تبين إمكانية مثل هذا التطور الصاعد، أو عكس ذلك ينهار الاتحاد وتعود الدول الأعضاء في الاتحاد إلى التنافس فيما بينها والعودة إلى التبعية الاقتصادية للدول المتقدمة.

وإذا أريد للاتحاد الجمركي أن يستمر ويتطور تطوراً صاعداً لابد أن تراعى فيه المصالح الوطنية لكل من أعضائه، وإلاّ فإنه سيؤول إلى الانهيار.

## الاتحاد الجمركي الألماني (الزولفراين):

واجهت الولايات الألمانية المتحدة بزعامة بروسية، أكبر هذه الولايات، في بداية القرن التاسع عشر تحديات كثيرة في تصريف إنتاجها بعد أن رفعت روسية عام **1810** الرسوم الجمركية على المنتجات الزراعية وتبعتها في ذلك فرنسة عام **1813** في حين اشتدت على نحو كبير منافسة الصناعة الإنكليزية ولم يبق أمام الولايات الألمانية سوى الاعتماد على السوق الداخلية المتبادلة. فاتجهت بروسية إلى العمل على تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة على التجارة بين الولايات الألمانية أو إلغاء هذه الرسوم من أجل تشجيع التجارة البيْنية. إضافة إلى ذلك ظهرت دعوات من قبل الاقتصاديين ورجال السياسة إلى إقامة سوق ألمانية مشتركة للوقوف أمام المنافسة التي أوجدتها التقنية الفرنسية والإنكليزية في وجه الصناعة الألمانية وكان من نتيجة ذلك تأسيس الزولفراين الذي اعتمد التعرفة الجمركية وسيلة لتشجيع التجارة البينية وذلك بإعفاء التجارة البينية من الرسوم وفرض رسوم عالية على التجارة مع الدول خارج الاتحاد، وكان من نتيجة ذلك قيام سوق ألمانية موحدة بين جميع الولايات، التي حافظت على وجودها السياسي مقاطعات داخل الاتحاد، ثم ما لبثت أن تحولت إلى وحدة اقتصادية تمثلت بحرية انتقال المنتجات وعوامل الإنتاج بين الولايات بما يحقق الإفادة من المزايا النسبية لكل منها. فكان ذلك سبباً رئيساً في اندماج هذه الولايات في دولة اتحادية جمعت كل الأقاليم الألمانية وتحولت بعدها إلى دولة قوية اقتصادياً وسياسياً كادت أن تسيطر على العالم. وهي اليوم تهدد كل القوى الاقتصادية العالمية بنموها وسرعة تقدمها وتعد من بين الدول الأكثر تقدماً التي يخشى العالم منافستها.

## اتفاقيات بريتون وودز (1944)

ارتبطت تسمية «اتفاقيات بريتون وودز» Bretteon Woods Conventions بالنظام النقدي الدولي لمرحلة مابعد الحرب العالمية الثانية، حين خيمت على المجتمع الدولي حالة من الفوضى السياسية والاقتصادية التي عرضت المبادلات الخارجية والنمو الاقتصادي الدولي للخطر، وأوقعته في حالة كساد لاسيما بعد تزايد القيود المفروضة على المدفوعات وحرب التخفيضات النقدية المستمرة وتعقد علاقات المديونية والدائنية. فبعد أن لاح في الأفق انتصار الحلفاء، تداعت، بمبادرة من الحكومة الأمريكية، 44 دولة واجتمعت في تموز 1944 في مدينة بريتون وودز في الولايات المتحدة الأمريكية (ولاية نيوهامشير) للاتفاق على نظام نقدي دولي جديد يوفر حرية التجارة ويمد الدول الأعضاء بالسيولة الكافية، ويضمن عدم فرض القيود والعوائق في وجه المعاملات الدولية وذلك بغية تأمين الاستقرار والنمو الاقتصادي الدولي.

وفي هذا المؤتمر برزت هيمنة الولايات المتحدة الأمريكية وسيطرتها على أعماله، إذ اعتمد المؤتمر في مقرراته اعتماداً أساسياً خطة الأمريكي «هوايت» التي تعكس وجهة النظر والمصلحة الأمريكيتين واستبعد مشروع كينز الذي يمثل مصلحة بريطانية. وقد توصل المؤتمر إلى وضع اتفاقيات تم بموجبها إنشاء صندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للإنشاء والتعمير. وعلى الرغم من مشاركة الاتحاد السوفييتي في أعمال المؤتمر ومناقشاته فإنه لم ينضم لعضوية الصندوق لأنه رأى فيه هيمنة واضحة للاقتصاد الأمريكي على النظام المقترح.

وكانت أهداف الصندوق تتحدد بتشجيع التعاون النقدي الدولي والعمل على تحقيق النمو المتوازن للتجارة الدولية وتجنب فرض القيود على المدفوعات الخارجية والوصول

إلى نظام متعدد الأطراف للمدفوعات الدولية والتخلص من القيود المفروضة على الصرف والعمل على ثبات أسعار الصرف بين عملات البلدان الأعضاء.

ويمكن أن يعدّ نظام ثبات أسعار صرف العملات حجر الزاوية في مؤتمر بريتون وودز إذ يقوم هذا النظام النقدي الجديد على أساس «قاعدة الصرف بالدولار الذهبي» وعلى أساس «مقياس التبادل الذهبي»، وبذلك تحول الدولار الأمريكي من عملة محلية أمريكية إلى عملة احتياط دولية، وبموجب أحكام الصندوق يجب على كل دولة عضو في الصندوق أن تحدد قيمة تبادل عملتها الوطنية بالنسبة إلى الذهب أو بدولار الولايات المتحدة على أساس الوزن والعيار النافذين في أول تموز 1944 أي 1 دولار = 0.88671 غرام من الذهب الصافي. وقد التزمت الولايات المتحدة الأمريكية أمام المصارف المركزية للدول الأعضاء بتبديل حيازتها من الدولارات الورقية بالذهب وعلى أساس سعر محدد وثابت وهو 35 دولاراً للأونصة، وبذلك تساوى الدولار بالذهب في السيولة والقبول العام به احتياطياً دولياً. ولغايات المرونة فقد سمح الصندوق بتقلبات أسعار صرف عملات البلدان الأعضاء ضمن هامش محدد±1٪، وإذا تجاوز سعر صرف عملة ما هذه الحدود فإنه يجب على المصرف المركزي أن يتدخل في السوق بائعاً أو شارياً لعملته الوطنية من أجل إعادة السعر إلى الهامش المسموح به. وأقر الصندوق أيضاً السماح للبلدان الأعضاء بتغيير معادلات قيم عملاتها بنسبة 10٪ حدّاً أقصى من سعر التعادل الأساسي، وإذا ما زاد التغيير المرغوب فيه على هذه النسبة فإنه يلزم أولاً أخذ موافقة الصندوق.

ومن أهداف الصندوق أيضاً منح المساعدات للأعضاء لمعالجة الخلل المؤقت في موازين مدفوعاتهم، وتجدر الإشارة إلى أن قوة التصويت في مجلس إدارة الصندوق ترتبط بحصة العضو، لذلك فإن مجموعة البلدان الصناعية الرأسمالية مجموعة العشرة تسيطر على ثلثي الأصوات.

وقد استمر العمل في هذا النظام حتى 15 آب 1971 عندما أعلن الرئيس الأمريكي نيكسون عن وقف قابلية تبديل الدولار إلى ذهب وهو أهم أركان نظام بريتون وودز.

ولقد حقق هذا النظام في أول الأمر نجاحاً ملحوظاً في تحقيق النمو والاستقرار الاقتصادي والنقدي الدولي. ولكن مع تزايد القوة الاقتصادية والسياسية لأوربة الغربية واليابان على المسرح الدولي من جهة ودور البلدان الاشتراكية والنامية من جهة ثانية، فقد برزت معطيات جديدة تتعارض مع ثبات أسعار صرف العملات وهو نظام بريتون وودز كما تتعارض مع الهيمنة الأمريكية على الاقتصاد العالمي من هيمنة عملتها المحلية على النظام النقدي الدولي. وعلى الرغم من تعديل اتفاقيات بريتون وودز مرتين فإن آلية ثبات سعر صرف العملات قد ألغيت تماماً من الناحية العملية وبدأت مرحلة جديدة هي مرحلة «التعويم» التي تعني ترك سعر صرف العملة يتحدد بحرية وفق آلية العرض والطلب.

# الأجر

الأجر salaire في اللغة هو الثواب والمكافأة، وكلمة الأجر تدل على معنيين متقاربين: معنى ديني يفيد الجزاء على العمل الصالح أو الثواب والمكافأة، على نحو ما جاء في القرآن الكريم: (إِنَّا لا نُضِيعُ أَجْرَ الْمُصْلِحِين) (الأعراف - 170)، ومعنى اقتصادي يعني الجزاء على العمل فهو بهذا المعنى قيمة قوة العمل البشري أو بدلها مادياً كان أم غير مادي.

وكلمة الأجر وجمعها أُجور تبدو دخيلة على اللغة العربية وتعود، على الأرجح، إلى أصل أَكَدي دخلت العربية عن طريق الأكدية منذ العصر الجاهلي، وخضعت لأحكام العربية في الاشتقاق والتصريف، بدخولها القرآن الكريم في أكثر من موضع وآية.

والأجر بالمفهوم الاقتصادي هو المبلغ الذي يدفع للعامل مقابل قيامه بعمل ما أو عند تنفيذ هذا العمل لحساب شخص آخر. ويتوسع بعضهم في مفهوم الأجر حتى يشمل جزءاً من دخل صاحب المشروع الذي يقوم بإدارته بنفسه وذلك لقاء قيامه بالعمل تنظيماً أو إدارةً. وذهب بعض فقهاء المسلمين إلى عدم جواز انفصال الملكية عن العمل وعدّوا العمل فريضة وواجباً يمليه الشرف معتمدين على قول الرسول ﷺ «ما أكل أحد طعاماً قط خيراً من أن يأكل من عمل يده» وقوله: «لأن يحتطب أحدكم حزمةً على ظهره خير له من أن يسأل أحداً فيعطيه أو يمنعه» وقوله: «أفضل الكسب بيع مبرور وعمل الرجل بيده».

**المنظور التاريخي للأجر:**

العمل، بالمفهوم الاقتصادي، هو النشاط الإنساني المبذول للحصول على منفعة بتحويل المواد إلى سلعة تشبع حاجة الإنسان. والعمل بهذا المعنى نافع ومؤلم في آن واحد، فهو يتضمن عنصر الألم، أي الجهد الذي يكون العامل ملزماً ببذله، وعنصر المردود أو المنفعة، وهو ما يحصل عليه العامل سواء عمل لنفسه وحصل على النتيجة مباشرة أو عمل لحساب غيره وحصل مقابل ذلك على أجر. قديماً كانت الخيرات متوافرة بكثرة في الطبيعة

وكان عدد السكان على الكرة الأرضية قليلاً جداً فكان الإنسان يستطيع العيش ببذل كمية ضئيلة من العمل، ولم يكن قد حدث الانفصال بين ملكية وسائل الإنتاج والعمل، ولم تكن قد برزت الحاجة إلى العمل المأجور، ولذلك كان الاهتمام مركزاً على الربط بين العمل والمعيشة، ولم تكن هناك أية مسوّغات للبحث في الأجر ومستواه. وبعد ظهور الملكية الخاصة وانقسام المجتمعات البشرية إلى طبقات يختلف موقعها من ملكية وسائل الإنتاج، وما ترتب على ذلك من ظهور طبقة لا تملك سوى قدرتها على العمل، وطبقة أخرى تملك وسائل إنتاج أكثر من طاقتها على التشغيل، برز العمل المأجور ضرورة اقتصادية، وظهرت الحاجة إلى دراسة ظاهرة الأجر وعوامل تحديد مستواه، وبدأ العلماء والمفكرون يهتمون بدراسة مفهوم الأجر ومستواه وعدالة تحديده، وصار مفهوم الأجر العادل والحد الأدنى للأجور وغيرهما من المقولات موضوعات لاقتصاد العمل وعلم الاقتصاد. ومن الجدير بالذكر أن الاهتمام بالأجر وعدالته كان من الموضوعات التي عنيت بها الديانتان السماويتان الإسلام والمسيحية قبل ظهور علم الاقتصاد. فقد اهتم المفكرون المسلمون والمسيحيون انطلاقاً من تعاليم هاتين الديانتين بحقوق العمال، ويمكن تلمس شبه تطابق بين موقفي الديانتين ومواقف المفكرين من أتباعهما من هذه المسألة. فالإسلام الحنيف يقدس العمل ويرفعه إلى مستوى العبادة. فقد امتدح قوم رجلاً إلى رسول الله ﷺ بالاجتهاد في العبادة والغنى عن العمل وقالوا: صحبناه في سفرنا فما رأينا بعدك، يا رسول الله، أعبد منه. كان لا ينتقل من صلاة ولا يفطر من صيام فقال لهم: فمن كان يمونه ويقوم به؟ فقالوا: كلنا يا رسول الله. قال ﷺ: «كلكم أعبد منه». ويوجب الإسلام أن يكون أجر العامل عادلا وفوريا فالرسول يقول: «أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه».

كذلك يحث موقف الكنيسة المسيحية على أن يعطى العامل أجره العادل فقد كان القديس توما الإكويني ،وهو يعد الممثل الرسمي للمذهب الكنسي ،يؤكد ضرورة

حصول العامل على أجر عادل يوفر له ولأفراد عائلته أسباب العيش. وقد كرر البابوات هذا الحكم في رسائلهم الكنسية. ومع مرور الزمن وتطور علم الاقتصاد برز فرع خاص حول اقتصاد العمل ،وتطور البحث في موضوعات العمل والأجر لتشمل مفاهيم الأجر الأساسي والإضافات الملحقة به ،والأجور النقدية والمزايا العينية المتممة للأجرأوالحد الأدنى للأجور ،وطرق تحديد الأجر وطرق دفع الأجور وغيرها.

## نظريات الأجور:

تعد نظرية الأجور أهم موضوعات علم الاقتصاد فمنذ بداية القرن التاسع عشر ،أي منذ نشأة علم الاقتصاد كانت المدرسة الاقتصادية التقليدية Classique الإنكليزية (دافيد ريكاردو وآدم سميث[ر. سميث (آدم-)]) تسعى لتقرير حد توازن ثابت يستقر عنده مستوى الأجر في تقلباته في مدة قصيرة. وقد ذهب دافيد ريكاردو[ر. ريكاردو (ديفيد-)] David Ricardo إلى أنّ مستوى توازن الأجور يتعادل مع الحد الأدنى الضروري للحياة. وانطلاقاً من نظرية ريكاردو هذه صاغ لاسال. F. Lassalle قانون الأجور الحديدي وطور ماركس نظريته في العمل والأجر، إذ فرق بين العمل الضروري الذي ينتج العامل في أثنائه قيمة قوة عمله ويتقاضى مقابله أجراً، والعمل الزائد الذي يعود إنتاجه إلى الرأسمالي مالك وسائل الإنتاج [ر. القيمة]. وتقسم نظريات الأجور إلى مجموعتين: مجموعة النظريات الليبرالية البرجوازية في الأجور والنظرية الماركسية في الأجور.

**النظريات الليبرالية في الأجور:** تنطلق النظريات الليبرالية في الأجور من مبدأ الحرية الاقتصادية القائم على أساس أن آلية السوق هي المنظم الوحيد للأسعار والمحدد للنشاط الاقتصادي [ر. السوق (اقتصاد -)]. وتقوم هذه النظريات على عدم التفريق بين العمل وقوة العمل، وهي تعالج الأجر على أنه ثمن العمل الذي يبيعه العامل من صاحب العمل، وهكذا يرى الاقتصاديون الليبراليون أنصار الحرية الاقتصادية أن العامل يبيع

كمية معينة من العمل، أي عدداً من ساعات العمل اليومية، مقابل أجر نقدي أو عيني يتفق عليه فردياً أو جماعياً مع صاحب العمل بحرية تامة أو بتدخل من الحكومة أو المنظمات الأخرى ورعايتها.

ويختلف الاقتصاديون الليبراليون فيما بينهم حول عوامل تحديد الأجر، فقد ظهرت عدة نظريات في هذا الشأن منها:

**نظرية الحد الأدنى لمستوى المعيشة:**

يرى أنصار هذه النظرية أن مستوى الأجور يتحدد بما يعادل قيمة المواد والحاجات الضرورية لمعيشة العامل في الحد الأدنى. ويقولون إن حركة العرض والطلب في سوق العمل كفيلة بالمحافظة على الأجور مدة طويلة في مستوى الحد الأدنى للمعيشة اللازم للمحافظة على حياة العامل. وواضع أسس هذه النظرية هو الاقتصادي الفرنسي تورغو Turgot وتبناها في منتصف القرن التاسع عشر الاقتصادي والزعيم العمالي الألماني لاسال ودافع عنها وسماها «القانون الحديدي للأجور». وبحسب هذا القانون إذا ارتفع مستوى الأجور عن الحد الأدنى الضروري للحياة وتحسنت الحالة المعيشية للعمال فإنهم يميلون إلى التزاوج فتكثر بذلك الولادات، ويزداد عدد العمال ويزداد بالتالي عرض العمل في السوق، مما يقود إلى انخفاض مستوى الأجور إلى الحد الأدنى الضروري للمعيشة أو حتى إلى أدنى منه مؤقتاً. ولكن الأجور لا يمكن أن تبقى مدة طويلة في مستوى أقل من الحد الأدنى الضروري للمعيشة لأن العمال، في هذه الحالة لا يستطيعون إعالة أسرهم فيحجمون عن الزواج وتقل الولادات فينخفض عرض العمل في السوق وترتفع الأجور إلى مستواها السابق أو إلى أعلى منه. وهكذا فإن حركة العرض والطلب في سوق العمل تجعل الأجور، في رأي أنصار هذه النظرية، تراوح في حركتها حول مستوى الحد الأدنى الضروري للمعيشة، أي ما يعادل قيمة المواد والحاجات الضرورية لمعيشة العامل.

## نظرية إنتاجية العمل:

تنبثق هذه النظرية من النظرية العامة لتوزيع الدخل القومي في الاقتصاد الحر أو اقتصاد السوق، إذ تنطلق نظرية التوزيع من فرضية أثمان عوامل الإنتاج، التي تزعم أن كل من يشترك في الإنتاج يحصل على نصيب منه يعادل إنتاجيته، أي بمقدار إسهامه في تكوين ذلك الإنتاج. لما كان الأجر، بحسب أنصار هذه النظرية، هو ثمن العمل، فإن العامل يحصل على الثمن الكامل للعمل الذي يقدمه، ويتحدد مستوى الأجر مباشرة بإنتاجية العمل. وقد وضع الاقتصادي الفرنسي جان باتيست ساي Jean- Baptiste Say أساس نظرية إنتاجية العمل، إذ رأى في الأجر مكافأة على الخدمة الإنتاجية التي يقدمها العامل، وبالتالي فإن العامل يحصل على أجر يعادل إسهامه في تكوين الإنتاج. وفي أواخر القرن التاسع عشر حلت نظرية «القيمة – المنفعة» محل نظرية «القيمة – التكلفة»، وترتب على ذلك فهم جديد بأنه ليست للسلعة قيمة إلا إذا كانت تحمل قيمة استعمالية نافعة ومطلوبة في السوق. وليس لعوامل الإنتاج – والعمل أحد عوامل الإنتاج – إلا قيمة مشتقة من قيمة السلع التي تسهم في إنتاجها. وبالتالي فإن ما يحدد الأجور هو إنتاجية العمل، أي ما يعادل نصيب العمل في تكوين الإنتاج. وفي بداية القرن العشرين طور عدد من الاقتصاديين ج.ب. كلارك J.B. Clark وفون فيزر Von Wieser وهانس ماير Hans Mayer هذه النظرية فقالوا: إن ما يحدد الأجر ليس إنتاجية العمل بصورة مطلقة بل إنتاجية وحدة العمل الأخيرة أو الإنتاجية الحدية [ر.الإنتاجية] ويقول كلارك إنه في كل فروع الإنتاج يمارس قانون المردود المتناقص [ر. المردود] عمله إذ يتزايد الإنتاج بمعدلات أقل من تزايد العمل الحي المصروف في إنتاجه، وإنتاجية وحدة العمل الأخيرة هي الإنتاجية الحدية للعمل، وهي التي تحدد مستوى الأجر فيميل الأجر إلى التطابق مع الإنتاجية الحدية للعمل.

## النظرية الاجتماعية للأجور:

يرى أنصار هذه النظرية أن الأجور أداة من أدوات توزيع الدخل القومي وبالتالي فإن مستوى الأجور في أي بلد يتحدد بعاملين اثنين: الأول إنتاجية العمل الاجتماعي التي تحدد الناتج الإجمالي الذي يتم اقتسامه بين الطبقات الاجتماعية من جهة، والثاني الوزن الاجتماعي للطبقة العاملة الذي يحدد نصيب العمال من الناتج من جهة ثانية.ولا تختلف هذه النظرية في جوهرها عن نظرية الأجور المنظمة أو نظرية الأجور التفاوضية فكلتاهما تفسران مستوى الأجور بمدى قدرة التنظيم النقابي على ممارسة الضغط سواء على منظمات أرباب العمل أو على الحكومات والأحزاب السياسية.

## نظرية الأجور المنظمة:

إن جميع نظريات الأجور السابقة لم تستطع بيان الأساس الحقيقي لتحديد الأجور، وقد بينت أحداث القرنين التاسع عشر والعشرين تزايد قوة الطبقة العاملة السياسية وتأثيرها الكبير في الحياة السياسية والاقتصادية في كل البلدان الصناعية المتقدمة، كما شهدت مستويات الأجور بالمقابل قفزات لا يمكن تفسيرها بتحسن الإنتاجية أو بتغير الحد الأدنى الضروري للمعيشة، مما أفسح في المجال أمام تطوير النظرية الاجتماعية للأجور إلى نظرية الأجور التفاوضية (اتفاقيات الأجور الجماعية) أو نظرية الأجور المنظمة. وبحسب هذه النظرية يتحدد الأجر بطريق التفاوض الفردي بين العامل ورب العمل. ولأن العامل الفرد في موقف تفاوضي ضعيف، وبسبب زيادة دور المنظمات النقابية العمالية، فقد أصبح مستوى الأجور يتحدد بالمفاوضات بين منظمات أرباب العمل والنقابات العمالية. وبسبب أهمية كتلة الأجور وتأثيرها في حسن سير الاقتصاد الوطني، ودورها المتزايد في تنشيط الاستهلاك وتحقيق التوازن على مستوى الاقتصاد الكلي، إضافة إلى الأضرار الكبيرة التي تلحقها الإضرابات العمالية في حال عدم الاتفاق بين النقابات

وأرباب العمل على مستوى الأجور فقد راحت السلطات العامة تتدخل في المفاوضات وتقوم بدور المنظم لمستويات الأجور في كثير من الأحيان.

### النظرية الماركسية في الأجور:

الماركسية نظرية فلسفية اقتصادية يؤلف الاقتصاد السياسي جزءاً رئيساً فيها، ويعد نظرية اقتصادية متكاملة تعالج آلية التطور والتوازن الاقتصاديين، وتعد نظرية القيمة الزائدة (فضل القيمة) حجر الزاوية في النظرية الاقتصادية الماركسية. يقسم ماركس عمل العامل إلى قسمين: العمل الضروري وهو الوقت الذي يصرفه العامل في العمل كي ينتج قيمة المواد الضرورية اللازمة لمعيشته ومعيشة أفراد أسرته، أي لتجديد قوة عمله، والعمل الزائد وهو الوقت الذي يمضيه العامل في العمل زيادة على وقت العمل الضروري وفيه ينتج القيمة الزائدة أو فضل القيمة التي تعود إلى صاحب العمل مالك وسائل الإنتاج. من هنا فإن النظرية الماركسية على الرغم من التقارب الملاحظ بينها وبين بعض النظريات الليبرالية في ربط الأجور بالحد الأدنى الضروري اللازم لمعيشة العامل فإنها تختلف عنها في تفسير مستوى الأجور وفي تفسير النتائج المترتبة على ذلك.

تنطلق النظرية الماركسية الاقتصادية من أن التبادل (البيع والشراء) يتم بين سلع متساوية القيمة وأن الأجر هو قيمة السلعة التي يبيعها العامل إلى صاحب العمل وهو قوة عمله أو قدرته وأهليته للعمل. وهكذا فإن العامل لا يبيع الرأسمالي عمله بل يبيعه قدرته على العمل، أي قوة عمله، لأن العامل بذاته ليس سلعة قابلة للتبادل للأسباب التالية:

- إن لكل سلعة قيمة، والعمل ليست له قيمة بذاته ذلك أن القيمة هي العمل المجرد المتجسد في السلعة، والذي يظهر في عملية التبادل. وهكذا يكون من غير المقبول الحديث عن قيمة العمل بذاته، وهو ليس سلعة منفصلة قائمة بذاتها.

ـ إن السلعة موجودة فعلاً قبل دخولها عملية التبادل أما العمل فهو غير موجود في لحظة عملية البيع والشراء وإنما الموجود بحوزة العامل هو قدرته على العمل وهي التي يبيعها إلى صاحب العمل.

ـ إن عملية بيع العمل وشرائه تتناقض بالضرورة مع القوانين الاقتصادية الفاعلة في الاقتصاد الحر. فإذا عُدّ العمل سلعة، يجب أن يدفع ثمنه كاملاً بحسب قوانين التبادل السلعي. وإذا حدث ذلك فلا يستطيع صاحب العمل الحصول على أية قيمة إضافية. وهذا يتناقض مع سعي الرأسمالي وراء الربح. لذلك ترى الماركسية أن ما يبيعه العامل هو قوة عمله التي تتحدد قيمتها وفقاً لقانون القيمة. وبذلك يكون الأجر شكلاً متحولاً لقيمة قوة العمل. وتتحدد قيمة قوة العمل، كقيمة أية سلعة أخرى، بكمية العمل الاجتماعي اللازم لإنتاجها [ر. القيمة]. ولما كانت قوة العمل سلعة ذات صفات خاصة وإنتاجها وتجديد إنتاجها مرتبطين بوجود الشخص الذي يحملها وحياته ويتحققان بإشباع حاجات العامل فإن قيمة قوة العمل هي قيمة جميع السلع والخدمات اللازمة لإشباع حاجات العامل من أجل معيشته وتجديد قوة عمله، ويكون أجر العامل معادلاً لثمن جميع السلع والخدمات اللازمة لتجديد قوة عمله، ويكون الأجر شكلاً متحولاً لقيمة قوة العمل.

وعلى الرغم من التشابه بين النظرية الماركسية في الأجور ونظرية الحد الأدنى لمستوى المعيشة فهما تختلفان فيما بينهما، فالأخيرة تقصر حاجات العامل على السلع المادية في حين تدخل النظرية الماركسية في حساب قيمة قوة العمل، في مكونات الأجر، العنصر التاريخي والأخلاقي، إذ يجب أن يتطور مستوى الأجور بما يتفق مع مستوى النمو الاقتصادي والرفاه الاجتماعي. وقد عارض ماركس صراحة في كتابه «نقد برنامج غوته» قانون الأجور الحديدي الذي طرحه لاسال. فهو يرى أن قيمة قوة العمل ترتفع مع الزمن بسبب التقدم الاقتصادي وارتفاع المستوى الثقافي ومستوى الرفاه، وكذلك بسبب إدخال

سلع استهلاكية جديدة، وبسبب تزايد شدة العمل ووتيرته نتيجة إدخال أساليب جديدة في تنظيم العمل، مما يجعل العامل مضطراً إلى صرف مجهود عضلي وذهني أكبر، وبالتالي حاجته إلى الراحة والاستجمام، وكل ذلك ينعكس زيادة في قيمة قوة العمل، وفي الأجر الذي يجب أن يكون معادلاً لها.

## تحديد الأجور:

تعرض نظريات الأجور العوامل التي تسهم في تقرير مستوى الأجر. وتميز هذه النظريات بين الأجر ثمناً للعمل يتحدد كما يتحدد ثمن أية سلعة أخرى بعوامل العرض والطلب مع ضرورة أخذ عنصر التكلفة بالحسبان، وبين كونه شكلاً متحولاً لقيمة قوة العمل اللازم اجتماعياً لإنتاجها، وفي كلتا الحالتين لم تستبعد أي من النظريات إمكانية انحراف الأجر الفعلي عما يجب أن يكون عليه بفعل عوامل العرض والطلب أو بفعل عوامل أخرى. لهذا فإن تحديد الأجور فعلاً وواقعياً لا يتفق تماماً مع مضمون نظريات الأجور، وإن كان يعتمد على بعض مبادئها وأسسها. فالأصل في تحديد أجر العامل هو قبوله بالأجر الذي يعرضه عليه رب العمل في ضوء المفاوضات الفردية بينهما. وبسبب عدم التكافؤ بين الطرفين تتدخل المنظمات المهنية والسلطات العامة، أحياناً، لتحديد الحد الأدنى للأجور. وفي بعض الأحيان تكون مستويات الأجور موضوعاً لمفاوضات جماعية بين أرباب العمل والنقابات العمالية وقد تتدخل السلطات العامة أحياناً في فرض الحد الأدنى للأجور لكل مهنة أو للأجور بوجه عام، ويكون الحد الأدنى الذي تقرره السلطات العامة مرتبطاً غالباً بمستوى أسعار المستهلك، وتلجأ هذه السلطات إلى تحريك الحد الأدنى كلما رأت أن أسعار المستهلك قد ارتفعت إلى الحد الذي يخل بالتوازن بين الأسعار والأجور. وفي بعض الدول ولاسيما المتقدمة منها تلزم التشريعات النافذة أرباب العمل زيادة الرواتب والأجور لعمالهم بنسبة ارتفاع المؤشر العام لأسعار المستهلك لكي يبقى مستوى الأجور الفعلية مستقراً. وسواء تحدد مستوى الأجور بالمفاوضات

الفردية أو بالاتفاقيات الجماعية، بتدخل من السلطات العامة أو بدونه، فإن هذا التحديد يأخذ بالحسبان عدداً من العوامل مثل العرض والطلب في سوق العمل، إذ ترتفع الأجور كلما كان العرض متدنياً، ويتضح ذلك أكثر ما يمكن في التمايز الواضح لأجور بعض المهن عندما يزداد الطلب عليها، ويكون عدد العاملين المتوافر غير كاف. ويقوم عامل العرض والطلب بدور كبير في تحديد القوة التفاوضية للعمال وأرباب العمل، كما يؤثر في مواقف السلطات العامة من تحديد الحد الأدنى للأجور. يقوم كذلك مستوى الأسعار بدور مهم في تحديد مستوى الأجور. فمن غير الطبيعي ألا يستطيع العامل الأجير توفير الحد الأدنى الضروري للمعيشة بالأجر الذي يتقاضاه، وإن حدث هذا لمدة قصيرة فلا يمكن أن يستمر على المدى الطويل، وإلا حدثت اضطرابات اجتماعية. وقد تسوء أوضاع العمال الصحية فيتناقص عددهم فيعود التوازن إلى سوق العمل. ولا شك في أن مستوى المعيشة العام والوضع الاقتصادي في البلد ومستوى التقدم ودرجة النمو، تؤثر كلها في تحديد مستويات الأجور، فلا يعقل أن يكون مستوى الأجور في بلد متقدم مزدهر اقتصادياً كمثيله في بلد نام أو متخلف فقير. وإن نظرة على مستويات الأجور في البلدان العربية تؤكد ذلك، بصرف النظر عن طبيعة الأنظمة الاجتماعية القائمة في هذه البلدان، سواء تدخلت السلطات العامة في تحديد الأجور أم لم تتدخل. ويكون، لمستوى التنظيم النقابي وقوة الطبقة العاملة سياسياً واجتماعياً، دور أيضاً في تحديد مستوى الأجور، ويلاحظ ذلك بوضوح عند موازنة الوضع في الدول الصناعية المتقدمة بالأوضاع في الدول النامية. فنمو الحركة النقابية العمالية وزيادة وعيها التنظيمي حوَّل سوق العمل من سوق تنافسية إلى سوق شبه احتكارية. فمنذ أواخر القرن التاسع عشر تم الاعتراف قانوناً في الدول الصناعية المتقدمة بحق الإضراب، ومنذ مطلع القرن العشرين أصبحت التنظيمات النقابية منظمات وطنية بحكم القوانين، وأصبحت الاتحادات العمالية قوة كبيرة لها دورها في الحياة السياسية، وتتبع لها معاهد ومراكز بحوث ودراسات لتقصّي مستويات الدخول والأسعار

وتوزيع الناتج القومي وبيان نصيب العمال منه، كما أن لها دورها الواضح في إعداد التشريعات العمالية. وتبين الأرقام الإحصائية المتوافرة بأن نسبة حصة العمال من الدخل القومي في الدول الصناعية المتقدمة أعلى من مثيلتها في الدول النامية، كما أن هناك علاقة طردية بين نصيب العمال من الدخل القومي ومستوى النمو الاقتصادي من جهة وبين هذا النصيب ومستوى التنظيم النقابي من جهة ثانية.

## أشكال الأجور:

يتقاضى العاملون أجورهم بأشكال مختلفة وتبعاً لطرق وأساليب متباينة تحددها الاتفاقيات أو عقود العمل، وغالباً ما يرغب كل من العمال وأصحاب العمل في اللجوء إلى شكل للأجور يلبي رغبتهم المشتركة. وتختلف رغبات الطرفين بحسب ظروف العمل وشروط السوق. إذ يميل العمال عادة إلى الحصول على أجر مضمون في حالة الركود الاقتصادي، ويرغبون بربط الأجر بالإنتاج في حالة الرواج، وكذلك أرباب العمل. ولكن قد لا تتفق رغبات الطرفين دائماً وفي مختلف الظروف، وقد تدفع الأجور نقداً أو عيناً، أسبوعياً أو شهرياً. وقد دأب رجال الأعمال وعلماء الإدارة على السعي المتواصل إلى ابتكار أشكال للأجور تحقق أرباحاً أكبر لأصحاب العمل، وترفع في الوقت نفسه أجور العمل أيضاً. وحدثت تطورات مهمة على سوق العمل في كل الدول الصناعية المتقدمة حققت ضمانات أكبر للعاملين ما يزال عمال كثيرون يطمحون إلى تحقيقها في بلدان أوربة الشرقية والعالم الثالث. وتتخذ الأجور في الوقت الراهن أحد الأشكال الثلاثة التالية:

**أجر الوقت:** يُعد أجر الوقت أفضل تعبير عن ثمن العمل أو عن قيمة قوة العمل إذ يضع العامل نفسه بتصرف رب العمل للقيام بأعمال محددة في مدة زمنية معينة (وقت العمل) لقاء أجر محدد، ويتم تحديد أجر ساعة العمل، ثم يحسب أجر العامل بقدر الوقت المتفق على بقائه في العمل، وهذا الأسلوب يلائم أصحاب العمل من عدة نواح، فهو يمكّنهم من التحكم بالوقت الذي يدفعون مقابله أجراً بحسب حاجتهم، كما يمكّنهم من

إطالة يوم العمل إذا أرادوا، وقد يرغب العمال في الحصول على دخل أعلى فيضطرون إلى العمل ساعات أكثر. وغالباً ما يتم تحديد سعر متدنٍ لساعات العمل العادية، وسعر أعلى لوقت العمل الإضافي.

أجر القطعة: لاحظ أصحاب العمل وعلماء الإدارة أن أجر الوقت لا يعطي العامل أي حافز لزيادة وتيرة العمل وزيادة الإنتاجية، وغالباً ما يحتاج صاحب العمل إلى تطبيق نظام دقيق للرقابة من أجل تحقيق هذا الهدف، مما يزيد في أعبائه المالية لضمان الاستغلال الكامل لوقت العمل. لهذا أدخل أسلوب جديد لحساب الأجر وهو أجر القطعة. وفي مرحلة معينة حل أسلوب أجر القطعة محل أجر الوقت، أما اليوم فقد تمت العودة إلى التوسع في أسلوب أجر الوقت لأن إدخال التقنيات العصرية والآلات ذاتية الحركة جعل وتيرة العمل وشدته محددتين مسبقاً بمتطلبات الآلة وليس بالعامل نفسه.

ولهذا الأسلوب الذي يتحدد به الأجر على أساس عدد القطع التي ينتجها العامل أو على عدد المراحل التي تقوم بها عملية إنتاج السلعة مزايا متعددة منها:

- يخفف من شعور العامل بأن صاحب العمل يستغله، إذ يبدو العامل كأنه يتقاضى دخلاً مرتبطاً ارتباطاً مباشراً بكمية الإنتاج والعمل الذي يقوم به.
- يساعد في زيادة وتيرة العمل والاستخدام المجدي لوقت العمل. فالعامل يسعى إلى الحصول على أجر أكبر، ولهذا فإنه يعمل بكل قدرته لزيادة عدد القطع المنتجة، ويحقق بذلك نفعاً له (زيادة الأجر)، ولصاحب العمل (زيادة الإنتاج وزيادة الأرباح) وكذلك للاقتصاد الوطني (زيادة إنتاجية العمل ورقم الإنتاج).
- يساعد في تخفيض العمل غير الإنتاجي (المراقبة) لمصلحة زيادة الأعمال المنتجة، ويسهل عملية ربط الأجر بالإنتاج فيحقق عدالة أكبر في توزيع الأجور بين العاملين.

أجر الحوافز: على الرغم من مزايا أجر القطعة، فإن تدخل السلطات العامة وكذلك موقف النقابات من ضرورة تحديد أجر مضمون أو حد أدنى من الأجر للعاملين، قاد رجال الأعمال وعلماء الإدارة إلى استنباط شكل آخر من أشكال الأجور وهو أجر الحوافز، الذي يتلافى المساوئ التي تنجم عن أجر الوقت أو أجر القطعة. إن أجر الحوافز شكل معدّل من أجر الوقت أو أجر القطعة يؤدي في الوقت نفسه إلى زيادة الإنتاج وتحسين أجور العمل، إضافة إلى زيادة أرباح أصحاب العمل وزيادة مرونة العمل في مؤسساتهم. والقواسم المشتركة بين أجر الحوافز، بمختلف أساليبه، والأنظمة المعمول بها، على تنوعها، تكمن في أنها تنطلق من تحديد معدل أداء متوسط للعمال، ومن تحديد أجر أساسي للعمل (بحسب الوقت أو بحسب القطعة)، فيبدو نظام المكافأة بمنزلة أجر إضافي عن الإنتاج الذي يتجاوز معدل الأداء المتوسط المحدد.

ولابد من الإشارة إلى أنه مهما يكن أسلوب الحفز المتبع فإن حساب مكافأة العامل الذي يتجاوز حد الأداء يضمن أن تكون زيادة الأجر التي يحصل عليها العامل أقل من زيادة الإنتاج التي يحققها. فيبقى للمؤسسة فائض من الإنتاج الزائد الذي يحققه العامل.

يقوم أسلوب أجر الحوافز على أساس تحديد أجر ثابت مع تقديم مكافآت (حوافز إنتاجية) تكون مرتبطة دائماً بتحسن الأداء والمردود. وأسلوب أجر الحوافز يشتمل على عدد من الأنظمة، تختلف فيما بينها في طريقة الحفز مع حفاظها على الجوهر ذاته ومنها:

**مشاركة العمال مباشرة في النتائج المالية للمؤسسة:**

وتتخذ هذه المشاركة أشكالاً مختلفة أولها الأجور النسبية أو ما يسمى بنظام شولر Schuller الذي يقوم على أساس إعطاء العاملين في المؤسسة مكافآت إضافية بنسبة ثابتة من رقم أعمال المؤسسة. وهكذا يصبح العمال معنيين عناية مباشرة بتقدم المؤسسة وزيادة الإنتاج لأنهم يشاركون باقتسام النتائج. وثانيها المشاركة بالأسهم، أي يمنح العمال حق الاكتتاب بما يسمى أسهم العمل action de travail فيصبح العمال شركاء في ملكية رأس

المال، ويحصلون، إضافة إلى أجورهم، على عوائد من أسهمهم تتناسب مع نتائج عمل المؤسسة كما يشاركون في إدارة المؤسسة عن طريق إسهامهم في الهيئة العامة للمساهمين، وثالث أشكال المشاركة المساهمة العمالية copartnership وهو أسلوب مطبق في إنكلترة، ويكون فيه العمال مشاركين في أرباح الشركات مع حقهم في تحويل حصتهم من الأرباح إلى أسهم أو تقاضيها نقداً.

**نظام مكافأة الإنتاجية:**

يحصل العمال في هذا النظام على زيادة في أجورهم إضافة لقاء تحسين الإنتاجية من دون أن يؤدي ذلك إلى مشاركتهم في رأس المال.

وهناك أنظمة مبتكرة كثيرة تهدف إلى توفير الشروط التي تجعل العمال يبذلون جهداً أكبر لزيادة الإنتاج وتحسين فعالية الموارد المتاحة للمؤسسة مثل نظام تايلور ونظام روفان وغيرهما، ومثل هذه الأساليب تحقق ربحاً إضافياً للمؤسسة وتقود في الوقت نفسه إلى زيادة أجور العمال وتحسين أوضاعهم كما تؤدي إلى زيادة الإنتاج وتحسين الإنتاجية مما ينعكس إيجابياً على النمو الاقتصادي والرفاه الاجتماعي.

**التنظيم الحكومي للأجور (سياسة الأجور):**

تشكل كتلة الأجور أحد المتغيرات الاقتصادية المهمة المؤثرة في حسن سير الاقتصاد الوطني. فقد رأى الاقتصادي ج.م. كينز J. M. Keynes أن من الضروري في حالة الركود الاقتصادي أن تلجأ السلطات العامة إلى توسيع قاعدة الإنفاق العام لتوزيع مزيد من الأجور مما يتسبب في زيادة الطلب الفعال demande efficace يسهل عملية الخروج من الأزمة الاقتصادية. لهذا السبب ولأسباب اجتماعية وسياسية تولي الحكومات في الدول الصناعية المتقدمة اهتماماً كبيراً لمسألة الأجور وتنظيمها إذ تفسح في المجال أمام النقابات وأرباب العمل لعقد اتفاقيات الأجور الجماعية وترعى مثل هذه الاتفاقيات

وتتدخل أحياناً في إقرارها. كما تتدخل الحكومات في إقرار نظام الحد الأدنى للأجور الذي يتحدد في ضوء مرونة الطلب وأسعار المواد الاستهلاكية.

ومن الجدير بالذكر أن نظام الحد الأدنى للأجور لا يضمن تشغيل العمال ولا مدة عملهم ويتحدد عادة بِناءً على رأي لجنة عليا لاتفاقيات الأجور الجماعية تضم في عضويتها مندوبين عن نقابات العمال وأرباب العمل بالإضافة إلى ممثلين حكوميين. وتتدخل الحكومات في تطبيق سلم متحرك على نظام الحد الأدنى للأجور فتتغير الأجور بعلاقة ثابتة مع الرقم القياسي لأسعار المستهلك الذي يمثل تطور مستوى المعيشة.

وقد حرصت جميع الدول الصناعية المتقدمة على تطبيق أنظمة الضمان الاجتماعي sécurité sociale في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية. وتكفل أنظمة الضمان الاجتماعي المطبقة بدرجات متفاوتة تغطية أجر الضمان وهو الأجر الذي يحصل عليه العامل المتعطل عن العمل إضافة إلى تغطية الأخطار المهنية التي يتعرض لها العمال كحوادث العمل والأمراض المهنية وحالات العجز والأمومة والشيخوخة والوفاة. كما يتقاضى العامل عن طريق إعادة توزيع الدخل الضريبي، إضافة إلى أجره المباشر تعويضات ملحقة منها التعويضات العائلية، وهي غير مرتبطة بالعمل وإنما تعطى في ضوء عدد الأولاد الذين يعيلهم العامل لمساعدته في تحمل نفقاتهم. وكذلك تعويضات الأجر الوحيد الذي تمنحه في بعض الدول الصناعية المتقدمة صناديق الضمان الاجتماعي تعويضاً للأسر التي تعتمد في معيشتها على دخل فرد واحد، ويرتبط مستوى هذا التعويض بعدد الأولاد في الأسرة أيضاً. وتعويضات الولادة والأمومة التي تغطي، بدرجات متفاوتة، نفقات الولادة، كما تغطي الالتزامات المترتبة على الحمل. وتعويضات السكن التي تمنحها بعض الدول للأسر ذات الدخل المتدني لمساعدتها في إيجاد السكن الملائم.

وهكذا يتضح أن التدخل الحكومي في تنظيم الأجور يهدف إلى تحقيق أهداف اقتصادية كتوزيع الدخل بما يضمن تحقيق التوازن بين العرض والطلب في السوق،

وتنشيط الاقتصاد وحمايته من الأزمات والهزات الاقتصادية، إضافة إلى تحقيق أهداف اجتماعية مثل تخفيف الاضطرابات والمشكلات وتحقيق الاستقرار السياسي. كما قد تهدف الحكومات من تدخلها في تنظيم الأجور إلى تحقيق أهداف سياسية لكسب العمال والمنظمات النقابية إلى جانبها. ولابد من الإشارة إلى أن أنظمة الأجور ومتمماتها المطبقة في الدول الصناعية المتقدمة قد جاءت أصلاً نتيجة زيادة وعي الطبقة العاملة ونجاح الثورات الاشتراكية في بعض الدول، ومحاولة تلافي مثل هذه الثورات في الدول الصناعية الأخرى. وقد حققت هذه الأنظمة فعلاً استقرار الطبقة العاملة وقادت إلى تحسين الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في هذه البلدان.

**تطور المستوى العام للأجور:**

يرتبط المستوى العام للأجور بعوامل متعددة ويتغير هذا المستوى تبعاً لتأثير تلك العوامل، ولكن من المهم جداً الإشارة إلى أن حركة الأجور، حتى تكون فعلية من جهة، وإيجابية في تأثيرها على الاقتصاد الوطني من جهة أخرى، يجب أن تنسجم مع حركة إنتاجية العمل من ناحية ومع حركة الأسعار من ناحية أخرى. إذ لابد من التفريق بين الأجر الاسمي salaire nominal والأجر الفعلي salaire réel. فالأجور الاسمية هي مجموع المبالغ النقدية التي تدفع إلى العمال لقاء الأعمال التي يقومون بها. ولكن كمية النقود التي يتقاضاها العمال لا تعطي أي مؤشر عن استهلاكهم الفعلي. في حين تدل الأجور الفعلية، في ضوء مستوى الأسعار، على كمية السلع والخدمات التي يمكن للعمال الحصول عليها مقابل أجورهم الاسمية، وبتعبير آخر إن الأجر الاسمي يقيس كمية النقد أما الأجر الفعلي فيقيس القوة الشرائية pouvoir d'achat والمهم للعامل وللاقتصاد الوطني حركة الأجر الفعلي، لأنها تحدد الطلب الاستهلاكي الفعال الذي يتوقف عليه تصريف الإنتاج في الأسواق، وتجديد الإنتاج الاجتماعي. ومن نافلة القول إن جميع العوامل المؤثرة في تحديد مستوى الأجور تسهم أيضاً في تطور المستوى العام للأجور،

فكلما ارتفعت تكاليف المعيشة مثلاً يتحرك الحد الأدنى للأجور ليتلاءم مع ارتفاع التكاليف ويكون فعل «القانون الحديدي للأجور» مؤثراً أيضاً.

ثم إن ازدياد قوة الطبقة العاملة وتحسن مستوى تنظيمها النقابي يجعلها أكثر قدرة على زيادة نصيبها من الناتج القومي، إضافة إلى أن ارتفاع مستوى النمو الاقتصادي وزيادة الدخل القومي يعملان في اتجاه حركة الأجور نحو الأعلى لتكون كتلة الأجور متوافقة مع التحسن الذي يطرأ على مستوى الرفاه من جهة، وقادرة على امتصاص السلع الاستهلاكية التي يزداد إنتاجها من جهة ثانية.

تجدر الإشارة إلى أن قياس المستوى العام للأجور يجري بعدة مقاييس أهمها نسبة كتلة الأجور إلى الدخل القومي، وبالطبع كلما كانت هذه النسبة مرتفعة دل ذلك على تحسن المستوى العام للأجور. ولكن يجب الأخذ بالحسبان أيضاً تغير نسبة العاملين بأجر إلى مجموع عدد العاملين في الاقتصاد الوطني ليكون القياس أكثر دقة. كما يمكن قياس تطور المستوى العام للأجور بمقارنة متوسط الأجر أو الحد الأدنى للأجور المقرر مع مستوى المعيشة . وكلما كان متوسط الأجر أو الحد الأدنى مرتفعاً قياساً بمستوى المعيشة دل ذلك على تحسن في مستوى الأجور لصالح العمال. وتدل الإحصاءات المتوافرة على أن المستوى العام للأجور يتطور في الدول الصناعية المتقدمة نحو التحسن في مصلحة زيادة حصة الأجور من الدخل القومي من جهة ونحو تحسن النسبة بين متوسط الأجور ومستوى المعيشة من جهة ثانية، مما يخلق وضعاً مستقراً من الناحيتين الاقتصادية والاجتماعية في هذه البلدان. في حين يلاحظ اتجاه معاكس في البلدان النامية على الرغم من تزايد نسبة العاملين بأجر إلى مجموع العاملين في هذه البلدان.

# الاحتكار

يقصد بالاحتكار monopoly، في المصطلح الاقتصادي، انفراد مشروع واحد بعرض سلعة ليس لها بديل، وشرط وجود الاحتكار اختفاء المنافسة التي يَعْرِضُ بها الاحتكار السلعة.

## المنظور التاريخي:

سادت المنافسة الحرة أسواق أوربة، وبلغت قوة نموها أقصاها ما بين 1860 و1880م، وذلك في ظل انتشار مذهب الاقتصاد الحر وتأكيد هذا الانتشار وحمايته مما جعل حجم المشروعات آنئذ ضئيلاً، إذ كان المشروع الواحد لا يعدو أن يكون جزءاً صغيراً جداً في وسط سوق ممتلئ بمثله أو أصغر منه أو أكبر بقليل، والواقع أنه لم يكن لأي مشروع وحده أن يؤثر في السوق، سواء دخله أول مرة أم استمر أم انسحب منه.

إلا أن هذا الوضع لم يدم طويلاً مع اكتشاف المستثمرين لمزايا المشروع الكبير وحصولهم على أرباح تفوق بكثير ما كان يتحصل لديهم منها حينما كان العرف السائد يقضي بالاكتفاء بحجم صغير معين من المشروعات، وهكذا كان النزوع نحو التركز الاقتصادي، وقد ساعد على ذلك أيضاً طابع العلاقات الدولية القائمة آنئذ.

ويمكن إرجاع نشأة الاحتكارات إلى تلك الحقبة (أي إنها ولدت من باطن سوق المنافسة الحرة) وذلك ما بين عامي 1860- 1870 حين تكرر قيام أزمات اقتصادية ابتداء من عام 1863 أدت إلى تغير في الفكر الاقتصادي السائد وشيئاً فشيئاً أصبح قيام التكتلات والاحتكارات أمراً مقبولاً وأصبح «الكارتل» منذ نهاية القرن التاسع عشر واحداً من أهم أسس الحياة الاقتصادية، وذلك في أثر الأزمة الاقتصادية التي حدثت ما بين 1900- 1903، إلى أن تحول النظام الرأسمالي إلى مرحلة متقدمة جداً سميت فيما بعد رأسمالية الدولة الاحتكارية. ولقد لوحظ أنه بالرغم من صدور قوانين تحرم التكتل أو

الاحتكار في كثير من دول النظام الرأسمالي مثل قانون 17 حزيران 1891 وقانون التفرقة بين الاتفاقات الاحتكارية الحسنة والسيئة 1926 في فرنسة، وقانون شيرمان Act Sherman الذي أصدره الرئيس الأمريكي تيودور روزفلت في الثاني من تموز عام 1890، وقضى بمحاربة اتفاقات قيام الاحتكارات، وذلك في بداية الحرب العالمية الأولى وقانون / 1914/ الصادر عن حكومة فيمان Weiman الألمانية الذي يجيز حل كل احتكار من قبل وزير الاقتصاد الذي شكل محكمة سميت «الكارتل» وعلى الرغم من كل هذه القوانين التي انصبت على محاربة الاحتكار، تغير الحال في أعقاب الحرب العالمية الأولى، فقد شجع قانون صدر في الولايات المتحدة الأمريكية في أول عهد الرئيس فرانكلين روزفلت 1933 نشوء الاحتكار، ويرى بعض الباحثين أن القانون المذكور ذهب إلى حد إنشاء الاحتكار الإجباري. وفي ألمانية تكرر الأمر بعد صعود هتلر إلى سدة الحكم 1933. وفي فرنسة شجع المشرع ما بين 1938و 1939 تكوين جماعات الاستيراد وإقامة اتفاقيات بين المنتجين.

لقد اشتدت وتيرة «التركز الاقتصادي» اشتداداً ملحوظاً في القرن العشرين وأصبحت الطابع الرئيسي للنظام الاقتصادي الرأسمالي سواء كان ذلك على صعيد الوحدات الإقليمية أم على صعيد بروز نزعة التمركز الاقتصادي على مستوى الفعاليات الاقتصادية الرأسمالية العالمية.

**الاحتكار في التاريخ العربي:**

فهم الاحتكار أو دراسته في التاريخ العربي مرتبط برأي الشريعة الإسلامية وفقهها، فعلى مر العصور كانت الشريعة الإسلامية المصدر الوحيد للتشريع وما زالت في بعض الأمصار مصدره الوحيد، وفي بعضها مصدره الأول، والاحتكار في الشريعة اشتراء طعام ونحوه وحبسه إلى الغلاء (ابن عابدين) وهو حرام في الإسلام، ولقد ورد ذكر تحريمه في أحاديث نبوية كثيرة نجدها في كتاب البيوع من صحيح البخاري وموطأ مالك وسنن

الترمذي وأبي داود، وفي كتاب المساقاة من صحيح مسلم، وفي مواضع من مسند الإمام أحمد بن حنبل.

وأما حكم الاحتكار في الفقه، فقد أورد ابن القيم شرحاً واضحاً له فقال: «إن المحتكر هو الذي يعمد إلى شراء ما يحتاج إليه الناس من الطعام فيحبسه عنهم ويريد غلاءه عليهم وهو ظالم لعموم الناس ولهذا كان لولي الأمر أن يكره المحتكرين على بيع ما عندهم بقيمة المثل، عند ضرورة الناس إليه، مثل من عنده طعام لا يحتاج إليه والناس في مخمصة مجاعة أو سلاح لا يحتاج إليه والناس يحتاجون إليه للجهاد أو غير ذلك، فإن اضطر إلى طعام غيره أخذه منه بغير اختياره بقيمة المثل، ولو امتنع من بيعه إلا بأكثر من سعره فأخذ منه بما طلب لم يجب عليه إلا قيمة مثله» .

وفي آثار الفقهاء ما يدل على أنهم لاحظوا أشكالاً من الاحتكار في غير ما يخص الأرزاق وحبسها، فأخضعوها للدرس والتمحيص وأعملوا فيها الأحكام التي أعملوها في احتكار الأموال.

قال ابن القيم: «ومن أقبح الظلم إيجار الحانوت على الطريق أو في القرية بأجرة معينة على أن لا يبيع أحدٌ غيره فهذا ظلم حرام من المؤجر والمستأجر، وهو نوع من أخذ أموال الناس قهراً أو أكلها بالباطل» .

ومنع غير واحد من العلماء (كأبي حنيفة وأصحابه) القسّامين الذين يقسمون العقار وغيره بالأجرة أن يشتركوا، فإنهم إذا اشتركوا والناس يحتاجون إليهم أغلوا الأجرة.

وأضاف ابن القيم إلى ذلك قوله «وكذلك ينبغي لوالي الحسبة أن يمنع مغسلي الموتى والحمالين لهم من الاشتراك، لما في ذلك من غلاء الأجرة عليهم، وكذلك اشتراك كل طائفة يحتاج الناس إلى منافعهم كالشهود والدلالين وغيرهم. والمقصود أنه إذا منع القسّامون ونحوهم من الشركة لما فيه التواطؤ على إغلاء الأجرة، فَمَنْعُ البائعين الذين

تواطؤوا على أن لا يبيعوا إلا بثمن مقدر أولى وأحرى». وكذلك يحرم الاحتكار عند الحنفية والشافعية والحنابلة في طعام البهائم.

### بنية الأسواق وأنواعها:

يقصد بالسوق، الاتصال الذي يقوم بين البائع والمشتري وليس من المحتم في عصرنا هذا أن يكون للسوق مكان محددة، أو زمان معين، فمجرد قيام الاتصال بين البائع والمشتري (عبر وسائل الاتصال أو عبر نشاطات الوسطاء) وسيادة هذا النوع من الاتصال أو ذلك يَعْقِد السوق.

### سوق المنافسة الحرة:

الأصل في السوق أن تقوم على منافسة العارضين الحرة الكاملة فيما بينهم التي تضمن حرية المبادلات التجارية، وبالتالي حرية إنتاج السلع. وفي هذا النوع من الأسواق لا يمكن قيام تفاهم واتفاق بين المتزاحمين، وينتج من ذلك عدم جواز حصول جزء من العارضين على أرباح تجارية زائدة_ من دون بقيتهم _ ويرى المدافعون عن هذا النموذج من الأسواق أنه يؤمن التنظيم العفوي للاقتصاد في ظل وفرة كبيرة من السلع تتناسب وإمكانات استيعاب السوق، بحيث تنخفض الأسعار والأرباح ويختفي العارضون الهامشيون ويصبح الطلب هو السيد المطلق في السوق. ويمكن أن تعمل المزاحمة الحرة على تحقيق الانتقاء بين المؤسسات والأسعار في مستويات متقاربة في كل فروع الإنتاج.

ولقيام سوق منافسة كاملة أركان وشروط معينة هي:

### كثرة عدد البائعين والمشترين:

ويعني هذا عدم تأثر العرض الكلي أو الطلب الكلي نتيجة لدخول بائع فرد إلى السوق أو خروجه منه، أو تغير حجم إنتاجه، وبالتالي عدم تأثر الثمن بحركة البائع الآنفة الذكر.

### حرية دخول السوق والخروج منه وانعدام وجود اتفاق بين أطرافه:

وهذا يعني عدم قيام حواجز أو موانع في وجه البائعين أو المشترين تحول بينهم وبين دخول السوق والخروج منه بحرية مطلقة سواء أكان القيد يقع على الاستهلاك أم على الإنتاج، أم كان منصباً على حجم المعروض والمطلوب منه، ويعني من جهة أخرى عدم جواز قيام اتفاق بين المشترين أو بين البائعين على اتباع سياسة معينة كتحديد الأسواق أو الأثمان أو توزيع الأرباح ويتطلب هذا حرية انتقال عوامل الإنتاج بين مختلف فروع الإنتاج.

### التجانس المطلق بين وحدات السلعة:

ويعني هذا قدرة وحدة ما من وحدات السلعة على أن تحل محل أية وحدة أخرى في تقديم الإشباع نفسه للحاجة نفسها، وذلك من وجهة نظر المستهلك، ويفترض، في حالة المنافسة الحرة الكاملة أن العارضين يعملون في أماكن متقاربة حتى تنعدم نفقات النقل.

### العلم:

ويعني معرفة البائع والمشتري المسبقة بظروف السوق، وبالشروط الأخرى الخاصة بالبيع والشراء،وبالتالي بالثمن السائد فيه.

### سوق الاحتكار:

إن سوق الاحتكار الكامل هو نقيض سوق المنافسة الكاملة، وهو نموذج يعقد بمعزل عن شروط انعقاد المنافسة الكاملة الآنفة الذكر.

ولما كان تحقق الشروط الأربعة المذكورة لقيام سوق المنافسة الحرة الكاملة تحققاً كاملاً حالة افتراضية يصعب تحققها في الواقع العملي فإن أمر انتفاء وجودها وتحقق الاحتكار الكامل هو أمرٌ افتراضي أيضاً. والحال إن الأسواق الواقعية هي حالات أو نماذج تقع بين الحدين السابقين:

حد المنافسة الكاملة وحد الاحتكار الكامل. ويمكن إجمالها تحت عنوان المنافسة غير الكاملة، أو المنافسة الاحتكارية.

تُعقد سوق المنافسة الاحتكارية في كل مرة ينعدم فيها شرط تجانس السلعة مع وفرة البائعين والمشترين، وعلى هذا فإن المنافسة الاحتكارية تقع في مركز وسط بين الاحتكار والمنافسة الكاملة.

والمقصود بعدم تجانس السلعة اختلاف السلعة موضوع البحث في ذهن المستهلك عن السلع الأخرى التي يعرضها الآخرون. والمنتجات المعروفة ليست متجانسة كما هو الحال في سوق المنافسة الكاملة، ولا هي بديلات بعيدة بعضها عن بعض كما في سوق الاحتكار. وهذا يعني وجود محتكرين متعددين يتنافس كل منهم مع الآخرين، ولا ينتج هؤلاء سلعاً تختلف فيما بينها اختلافاً كاملاً. والتباين بين هذه السلع في الحدود المذكورة يعود إلى بعض الشروط المتعلقة بالتصنيف والتنويع: العبوات والعلامات التجارية والشكل الخارجي وتغيرات طفيفة في التكوين الطبيعي للسلعة.

وقد يعزى عدم تجانس السلعة من وجهة نظر المستهلك إلى عاملين:

الأول: هو صفات البائع الشخصية وطريقة معاملته للزبائن وأمانته وقرابته مع المشترين وأسلوب مقاربته لهم وطريقة عرضه للسلعة وقدرته على إقناع المشترين.

والثاني: هو الصفات الموضوعية للسلعة، سواء كان ذلك فيما تحمله السلعة من بعض الفروق التي ذكرت آنفاً، أم ما يمكن أن يحدثه البائع من فروق بين سلع متشابهة في ذهن المشتري، وأخيراً ما يمكن أن تؤدي إليه الدعاية أو الإعلان من فروق أيضاً في ذهن المشتري. إن ارتفاع الثمن في المنافسة الاحتكارية، عن النفقة المتوسطة يؤدي إلى ربح غير عادي، ويؤدي أيضاً إلى دخول مشاريع جديدة تنتج سلعاً متقاربة من سلعة المشروع الأول، مما يدفع المشتري إلى الانصراف عن سلع المشروع الأول، وإلى انخفاض الطلب

على منتجاته وبالتدريج يقترب الثمن من النفقة المتوسطة، ويختفي الربح غير العادي، وتتوقف المشروعات الجديدة عن الدخول أو الإقبال على الاستثمار في مثل هذه الفروع الإنتاجية، وينتج عن ذلك أن هذا التوازن المفترض الذي يمكن أن يتم في سوق المنافسة الاحتكارية يترافق مع تبذير في الطاقة الإنتاجية، إذا ما أخذنا بالحسبان ظروف السوق العامة، التي تمنع المنتجين من الوصول إلى حدود النفقات المتناقصة، وهذا يعني وجود فائض غير مستغل من الطاقة الإنتاجية. ومن جهة أخرى فإن نفقات الدعاية والإعلان، ونفقات البيع إضافة إلى النفقة المتوسطة تجعل الثمن في سوق المنافسة الاحتكارية أعلى من مثيله السائد في سوق المنافسة الحرة. وأخيراً فإن ارتفاع الثمن في هذه السوق يخفض من الكمية الكلية التي يحصل عليها المستهلكون في سوق المنافسة الحرة، والتوازن هنا مقترن بالتقصير عن حاجة المستهلكين.

احتكار القلة: إن أشكال السوق في نموذج المنافسة الاحتكارية، تلك التي تقع بين حدي السوق، المنافسة الحرة الكاملة والاحتكار الخالص، كثيرة. ومن الأشكال المهمة السائدة في سوق المنافسة الاحتكارية احتكار القلة oligopoly وهي أضيق أنواع المنافسة الاحتكارية.

واحتكار القلة سوق تحوي عدداً صغيراً من المنتجين قد لا يتجاوز في بعض الحالات اثنين وتدعى سوق الاحتكار الثنائيduopoly. إن مشاكل سوق احتكار القلة تختلف اختلافاً واضحاً عن مشاكل أسواق المنافسة الحرة الكاملة والمنافسة الاحتكارية وسوق الاحتكار الخالص.

ففي الاحتكار الثنائي، سواء كانت السلعة مصنفة أم متنوعة أم متشابهة، يضطر المنتج الفرد إلى أن يأخذ بالحسبان الآثار غير المباشرة التي تترتب على اتخاذ قرار تغيير الثمن أو الإنتاج، فأي قرار سيتخذه المنتج أو العارض الأول سيلقى رد فعل مباشراً من المنتج الثاني، وسينعكس قراره على حالة العارض الأول. إذ إن منحنيات إيراد المنتج، في

حالتي المنافسة الكاملة والاحتكار الكامل وتكلفته هي مستقلة تماماً عن تصرفات العارض في حالة السلع غير المصنفة. والحال إن تحديد كل من حجم الإنتاج وتكلفته في احتكار القلة لا يعرف إجابة واحدة أو حلاً محدداً، بل هو خاضع لافتراضات كثيرة تمليها قرارات الطرفين، وردود الفعل المحتملة في كل مرة يتّخذ فيها أحدهما قراراً متعلقاً بحجم إنتاجه. وبالتالي فإن على كل من المتنافسين أن يدرك_ حين اتخاذه قراراته_ أن له غريماً منافساً.

إن سيادة ثمن واحد (مع تشابه السلع وتساوي كلفة الإنتاج) في حالة الاحتكار الثنائي يمكن أن يتم نتيجة لاتفاق فعلي أو ضمني بين الطرفين، أو نتيجة لقرار يتخذه كل منهما بمعزل عن منافسه. ومن الواضح أنه لن يكون من مصلحة المتنافسين والمحتكريْن أن يحددا ثمناً يختلف عن الثمن الذي يعرضه المحتكر الفرد، وهو الثمن الذي يحقق أقصى ربح ممكن، ومن ثم فإن الأرباح المشتركة لهما ستكون في ذروتها، وإلا فإن أحدهما سيقضي على الآخر بآلية رفع الأثمان وخفضها ومن دون اتفاق. هذا الأمر نتيجة طبيعية لحرب الأسعار التي يثيرانها في ظل شروط معينة.

أما في حالة احتكار القلة في سوق تعرض فيها منتجات مصنفة أو متنوعة فإن الاتفاق الاحتكاري قد يكون أصعب منه في حالة السلع غير المصنفة أو المتنوعة، كما أن الوصول إلى اتفاق حول سياسة سعرية معينة سيكون صعباً أيضاً، إذ إن لكل مؤسسة سلعها ومواصفاتها التي تحملها، ولها أيضاً زبائنها الذين تحرص على الإنتاج لهم، ولن يكون قرار رفع الثمن من قبل أحد العارضين سبباً في دخول حرب سعرية بين العارضين أو المنتجين (كما في الحالة الأولى)، وذلك بسبب اختلاف السلع بوجه أو بآخر، وبالتالي فإن اقتسام السوق بالتساوي بين العارضين كما في الحالة الأولى فرض بعيد الاحتمال في هذه الحالة. أما إذا قرر المنتجون الخروج من هذه الفروض والدخول في حرب الأسعار فإن النتائج ستكون قاتلة لبعض المنتجين أو ستكون سبباً في إزالة الأرباح غير العادية ثم

في إقصاء مجموعة من المنتجين الذين لم يستطيعوا الصمود في حرب كهذه، ويكون التوازن في السوق مشابهاً للتوازن في سوق المنافسة الاحتكارية.

الاحتكار الكامل: يقصد بالاحتكار الكامل أو الخالص انفراد مشروع واحد أو عارض واحد بعرض سلعة ما ليس لها بديل، وهذا يعني أن هذا العارض لا يصطدم بأية منافسة في السوق لا من مشروع ينتج السلعة نفسها ولا من مشروع ينتج سلعاً بديلة. وعلى ذلك فإن شرط الاحتكار الكامل هو اختفاء المنافسة تماماً من السوق، وانفراد منتج فرد أو عارض وحيد بإنتاج سلعة ليس لها بديل أو عرضها.

ويتحقق الاحتكار الكامل عندما يبلغ المنتج من القوة درجة كبيرة تمكنه من الحصول على جميع دخول المستهلكين مهما كان حجم إنتاجه، أو بتعبير آخر عندما يصل إلى درجة تمكنه من أن يرفع الثمن إلى المستوى الذي يحصل معه على كل دخول المستهلكين. وهذا يعني أن المحتكر لا يستطيع أن يحصل على أكثر من هذه الدخول في أحسن الحالات.

ويتم ذلك حينما يكون الإيراد الكلي للمشروع ثابتاً عند أي ثمن، أي حينما تكون درجة مرونة منحنى الطلب (منحنى الإيراد المتوسط) واحداً صحيحاً. وما دام المنتج في حالة الاحتكار الكامل فإنه يستطيع أن يحصل على إيراد كلي وثابت (وهو دخول المستهلكين جميعاً). وبغض النظر عن مستوى الإنتاج فإن ربحه يبلغ أقصاه – وهو ما يسعى إلى تحقيقه – حينما تكون النفقات الكلية عند أدنى حد ممكن، ولذلك فإنه يسعى، تحقيقاً لهذا الغرض، إلى خفض الإنتاج إلى أدنى درجة ممكنة – ولو إلى وحدة واحدة – وإلى رفع الثمن إلى أقصى مستوى ممكن،وهذا يعني أن المنتج أو العارض يستطيع أن يحصل في حالة الاحتكار الكامل على جميع دخول المستهلكين.

ولا يعدو الاحتكار الكامل، بالمعنى الذي سبق، والذي ينصرف إلى انعدام المنافسة انعداماً تاماً، أن يكون أكثر من حالة افتراضية، إذ لا يمكن وجود محتكر لا يقابل أية منافسة له، ذلك أن السلع تتنافس فيما بينها، ولا توجد سلعة لا بديل لها.

الاحتكار البسيط: ينصرف الاحتكار البسيط إلى انفراد منتج أو عارض واحد بعرض سلعة لها بديل قريب، مما يعني أن المحتكر الموجود في الواقع يقابل منافسة من السلع الأخرى البديلة لسلعته. ويمكن أن يعرَّف المحتكر بأنه المنتج الوحيد لسلعة ليس لها بديل قريب. ومن هنا يتضح الفرق بين الاحتكار الكامل إذ لا يقابل المحتكر فيه أية منافسة، والاحتكار البسيط إذ يقابل العارض منافسة غير شديدة. أما الإيراد فإن وضعه يختلف في هذه الحالة عن وضعه في حالة المنافسة الكاملة نتيجةً لاختلاف سلطة المنتج أو العارض الفرد عن سلطته في السوق الأخيرة. ذلك أن المحتكر يملك سلطة مجموع المنتجين في حالة المنافسة الكاملة.

## سلوك الاحتكارات:

يتبين مما سبق أن من الممكن القول إن الاحتكارات العارضة تستطيع وحدها تحديد كمية ما تعرضه من السلع التي تنتجها، الأمر الذي يضمن لها سلطة تحديد الكمية المعروضة للبيع وسلطة تحديد الثمن. على أن سيطرة الاحتكار على كل عناصر السوق ليست كاملة، فهو يسيطر على العرض، ويمكنه أن يؤثر بذلك في الثمن، ولكنه لا يسيطر على الطلب وعلى هذا فإنه لا يستطيع أن يحدد الكمية المبيعة والثمن معاً، بسبب عدم سيطرته على الطلب:

فهو إما أن يحدد الكمية المبيعة وفي هذه الحالة يترك تحديد الثمن للطلب، وإما أن يحدد الثمن وفي هذه الحالة يترك تحديد الكمية المبيعة للمشترين. فإذا اختار تحديد الثمن مثلاً عليه أن يضع في حسابه مرونة الطلب ودرجته، فهو قيد على سلطة المحتكر، في تحديد الثمن، إذ أن شدة مرونة الطلب تعني عدم استجابته لرفع الثمن، بل قد يكون في مصلحة العارض خفض الثمن لكي يرتفع الطلب بنسبة كبيرة، والعكس في حال ما إذا كان الطلب غير مرن.

ويمكن القول إن المنافسة الكاملة قد تؤدي إلى وحدة الثمن، إلا أن وحدة الثمن ليست ضرورية في حال الاحتكار إذ يمكن للمحتكر أن يلجأ إلى تعدد الأثمان للسلعة المعروضة نفسها في الوقت ذاته، ويبدو أن التباين بين أثمان السلع على وجوه كما يأتي:

**التمييز في الأثمان تبعا لفئات المستهلكين:**

وذلك في السوق الواحدة، كأن يعمد إلى اقتضاء ثمن مرتفع للسلعة المخصصة للاستهلاك المباشر، وآخر منخفض على ثمن تلك التي تستخدم مادة أولية في الإنتاج.

ويستند في ذلك إلى درجة مرونة الطلب لكل فئة من فئات المستهلكين، كما يتوقف نجاح سلوكه هذا على قدرته على الفصل بين هذه الفئات، إذ لا تتمكن فئة اشترت منه بثمن منخفض من أن تنوب عنه وتبيع فئة أخرى بهامش ربحي.

- التمييز تبعاً للكميات المشتراة فيما يتعلق بالمستهلك الواحد: وذلك تبعاً للكمية التي يشتريها إذ يطلب الاحتكار ثمناً أعلى عن الوحدات الأولى حتى حد معين، وثمناً أقل عن الوحدات التالية.

ويفسر هذا التمييز فيما يتعلق بالمستهلك الواحد «بفائض المستهلك» أو ما يعرف أيضاً «بربح المستهلك» ذلك أن الوحدات السلعية الأولى تمثل للمستهلك منفعة أكبر من تلك التي تمثلها الوحدات التالية، كما ترى المدرسة النمسوية في المنفعة الهامشية ومؤسسها كارل منجر، وهو ما يعني أن المستهلك مستعد لأن يدفع في الوحدات الأولى ثمناً أعلى مما يدفعه في الوحدات التالية.

- التمييز في الثمن تبعاً لطبيعة السلعة: وذلك بإدخال تعديلات على بعض وحدات السلعة المحتكرة، كتقسيم خدمات النقل إلى درجات مختلفة وهذا التمييز منتشر في حقل الخدمات، وذلك لأن الخدمة أو السلعة المعروضة بثمن منخفض لا يمكن لشاريها أن يبيعها إلى مستهلك آخر بثمن مرتفع.

ـ التمييز في الثمن تبعاً للأسواق: يلجأ المحتكر إلى التمييز في الثمن من سوق إلى أخرى حينما يكون الطلب على سلعته مرناً، بسبب وجود سلع أخرى بديلة يمكن أن تحل محل سلعته، ويحدث هذا في حالة عرض المحتكر لبضاعته في سوق أجنبية،حيث يعمد إلى عرض بضاعته بثمن يقل عن ذلك الذي يتقاضاه في سوقه الوطنية [ر. الإغراق] على أن تكون في هذه السوق بضائع أخرى يمكن أن تحل محل سلعته. ويشترط لنجاح هذا الأسلوب أن تكون الأسواق منفصلة بعضها عن بعض، وهو ما يحدث عندما تكون تكاليف النقل والرسوم الجمركية لا تقل عن الفرق بين الثمنين في السوقين، حتى لا تعود السلعة إلى السوق الوطنية ويعاد بيعها بسعر مزاحم يكسر الاحتكار، أو عند وجود حظر على الاستيراد في السوق الوطنية.

**التركز الاقتصادي والتطور الاقتصادي:**

يرى المعارضون للنظام الرأسمالي أن المشروعات الرأسمالية تميل نحو التركز أو التمركز concentration من دون توقف إذ إنها، لاستعدادها الضخم من حيث التقنيات ورأس المال، تستبعد صغار المنافسين وتسلبهم منافذهم، وكأن المنافسة طبقاً لرأي هؤلاء المعارضين تؤدي إلى الاحتكار. ويرى الرأسماليون أن من العسير على الكثيرين أن يفهموا من الأرقام المتاحة ما إذا كان ذلك الاتجاه قائماً باستمرار أم لا. والواقع أن هناك نزعة واضحة في العالم الصناعي ترمي إلى إيجاد نوع من التعاون بين المشروعات الاحتكارية الضخمة والمشروعات الصغيرة، وذلك في حقل تكليف الأولى الثانية تصنيع بعض القطع التبديلية أو أجزاء معينة من السلع النهائية، وذلك للاستفادة من مزايا التخصص التقني التي تتمتع بها بعض المشروعات الصغيرة إضافة إلى تخلصها من زيادة رأس المال الثابت ومفاجآت تغيرات الفن الإنتاجي.

وبغض النظر عن وجهتي النظر السابقتين فإن التركز الاقتصادي المستمر في المشروعات يعدّ مظهراً من مظاهر التقدم المادي والنمو الاقتصادي في المجتمع، سواء

أكان ذلك في ظل نظام اقتصادي رأسمالي حر أم تدخلي مخطط، وذلك لما تحققه المشروعات الكبيرة - التي تنتهي عادة إلى حالة احتكار أو شبه احتكار - من مميزات اصطلح على تسميتها بـ «الوفورات الداخلية»، تلك الوفورات التي تعود بأصلها إلى الموارد الخاصة بالمشروع أو إلى تنظيمه ومقدرته الإدارية والفنية، علماً بأن حركة التركز الاقتصادي في التجارة قد ظهرت متأخرة عنها في الصناعة. وتمثل المشروعات الضخمة الاحتكارية مركزاً مفصلياً في دول العالم المتقدم صناعياً، علماً بأن نمو المشروعات ووصولها إلى الحجوم السائدة في عالمنا هذا قد سار ضمن اتجاهين: اتساع حجم المشروع القائم وزيادة عدد منشآت المشروع.

ومن الممكن أن يتخذ التحول إلى المشروع الكبير شكل التركز الأفقي أو الرأسي. ويعني التركز الأفقي نماء نشاط المشروع في نوعه الإنتاجي نفسه، وذلك بزيادة عدد عماله أو رأس ماله من دون أن يغير نوع نشاطه الذي يمارسه.

أما التركز الرأسي فهو قيام المشروع بإنجاز عمليات إنتاجية متكاملة، بمعنى أن تستخدم منتجات كل فرع فيه مادةً أولية في الفرع الذي يليه من المشروع نفسه.

ولفهم علاقة التركز الاقتصادي بالتطور الاقتصادي فإنه لا بد من دراسة مزايا المشروعات الضخمة الاحتكارية أو شبه الاحتكارية.

إن من الممكن القول، في ميدان الوفورات الداخلية إن زيادة جميع عوامل الإنتاج تؤدي إلى تزايد الناتج الكلي وكثيراً ما يتجه هذا التزايد نحو الارتفاع سعياً وراء التوسع وللإفادة من مزايا المشروع الكبير. ويفترض في أثناء عرض مزايا المشروع الكبير ثبات مستوى الفن الإنتاجي (التقنية الإنتاجية) السائد في الاقتصاد القومي، إذ إن المعالجة تنصب على آثار توسع المشروع الكبير على استيعاب أحدث التقنيات المحلية والعالمية. وتبدو الزيادة الإنتاجية في الجوانب الأربعة التالية:

الأول هو ارتفاع إنتاجية عامل الإنتاج المتزايد: ترتفع إنتاجية بعض عوامل الإنتاج إلى حد ما بزيادة عدد الوحدات المستخدمة من هذه العوامل، وذلك لأن زيادة هذه الوحدات تؤدي إلى الإفادة من نفقة عوامل الإنتاج (وهذا هو مضمون ظاهرة الغلة المتزايدة) وتترجم هذه الظاهرة بانخفاض نفقة الإنتاج.

والثاني هو الوفورات الفنية: وتتمثل في الإفادة من الفن الإنتاجي المتقدم، وذلك أن اتساع مشروع يؤدي، مع افتراض ثبات مستوى الفن الإنتاجي إلى الأخذ بمعطيات هذا الفن القائم في الإنتاج. ففي حالة المشروع الكبير يمكن لهذا النمط أن يأخذ بتقسيم العمل وبالتنظيم العملي على نطاق واسع، وأن يستخدم متخصصين من مستوى رفيع، وأن يحصل على أحدث أنواع التقنية وأن يستوعبها، وأن يوفر لهذه التقنيات إمكانات الاستخدام المستمر، على عكس المشروعات الصغيرة التي لا تستطيع الحصول عليها أو لا تستطيع تشغيلها تشغيلاً مستمراً. ويمكن أن يضاف إلى ذلك قدرة المشروع الكبير على تخصيص مبالغ مهمة للبحث العلمي، بغية الوصول إلى مكتشفات علمية جديدة أو تطوير ما بين يديه، وإدخالها في دورته الإنتاجية.

والثالث هو الوفورات الإنتاجية: يمكن للمشروع الكبير أن يحقق وفورات كبيرة في أثمان عوامل الإنتاج التي يشتريها بسبب ضخامة استجراراته، مستفيداً من أثمان الجملة، ويمكنه أيضاً أن ينقل بضائعه بتعرفات مخفضة ويتمتع بقدرة ملحوظة على مساومة البائعين بنسبة ضخامة مشترياته،كما يمكن أن يصل إلى حد تمتعه بمركز محتكر الشراء وبذلك تتاح له فرصة سعر الشراء الملائم له.

ومن جهة أخرى يحقق المشروع الكبير في غالب الأحوال مبيعات كبيرة بسبب قدرته على الانتشار في الأسواق بالدعاية والإعلام، علماً بأن نفقاتها لا تزداد بزيادة رقم المبيعات، وقد تصل في حالات أخرى إلى مرحلة التأثير المطلق أو شبه المطلق في السوق كما في حالة الاحتكار.

يضاف إِلى هذا كله قدرة المشروع الكبير على الشراء من أسواق متعددة (حرية الاختيار) والبيع في أسواق متعددة. ويؤدي تنوع مصادر الشراء والمنافذ إلى تقليل المخاطر، علماً بأن الطابع الاحتكاري السائد في عالمنا المعاصر في أسواق البيع والشراء بدرجة أو بأخرى يقلل إلى حد بعيد من شأن هذه الميزة، وأخيراً يمكن للمشروع الكبير أن يعمد إلى سياسة البيع بأثمان منخفضة لتحقيق أرقام كبيرة في المبيعات.

أما الرابع فهو الوفورات المالية: يتمتع المشروع الكبير بثقة أطراف السوق سواء كانوا أفراداً أم مؤسسات، ويوفر له هذا فرصاً سهلة لإيجاد مقرضين له أو قروضاً بأسعار فائدة مخفضة، كما تقدم الحكومات الدعم للمشروعات الكبيرة وذلك بأشكال كثيرة سواء كان العون مباشراً أم ضماناً أم معونات تصدير أم تعويضاً.

وتسمح حجوم هذه المشروعات وقدرتها الإنتاجية والمالية بتغطية فعاليتها وتقلبات السوق بعقود تأمين مناسبة تقيها شر المخاطر، وتؤمن هذه العقود من جهة أخرى القدرة على تخفيض احتياطاتها إلى حدود دنيا تبعدها عن تفضيل السيولة لمواجهة الطوارئ.

تحتاج المشروعات الكبيرة حتى تصل إلى حجوم تتمتع بالميزات المذكورة إلى طاقة تركيز اقتصادي عالية، علماً بأنها تحاول التغلب على الصعوبات الناتجة عن حجومها الكبيرة في تقسيم هذه الحجوم إلى منشآت شبه مستقلة، مرتبطة فيما بينها بمركز تنسيق موحد، يدير مجموعة المنشآت طبقاً لاستراتيجية عمل موحدة مقسمة لآجال محدودة وإدارة المشروع الكبير تستعين في عصرنا بأحدث التقنيات الإدارية سواء على صعيد تأهيل العنصر البشري الإداري أو العامل، أو على صعيد استخدام الحواسيب المركزية التي تتناسب وحجومها وفعالياتها. إن هذه الحجوم تترافق وأعلى درجات الاحتكار، وتعمل ضمن صراع أو اتفاق فيما بينها، إلا أنها تسهم في دفع عجلة الاقتصاد الكلي في الدول،وكذلك تعمل على صعيد معطيات الثورة التقنية في العالم، بغض النظر عن طابع النظام السياسي الاقتصادي الذي تعمل في ظله.

## أنواع الاحتكار:

يأخذ الاحتكار في العصر الحاضر عدة أشكال أو أنواع تتناولها الفقرات الآتية:

التروست: يعود تعبير التروست Trust في أصله القانوني إلى استعماله لدى رجال القانون الأنكلوسكسون في الحديث عن النظام الذي يدير بمقتضاه شخص موضع ثقة أموالاً لحساب غيره. أما الاستعمال الاقتصادي لهذا الاصطلاح فيعبر عن نوع من الاتحاد الاحتكاري يبدو في اندماج مشروعات بهدف تكوين مشروع واحد كبير، وذلك بغرض تحقيق حالة احتكارية أو شبه احتكارية، أو بغرض تخفيض النفقات، ورفع معدلات الأرباح. ويأخذ الاندماج عدة أشكال قانونية على الوجه التالي:

- ابتلاع مشروع مشروعاً آخر.
- انحلال عدة من الشركات بهدف تكوين شركة جديدة، على أن يمنح المساهمون القدماء أسهماً في الشركة الجديدة تعادل ما كان لهم من ملكية في شركاتهم القديمة. ويلاحظ أن هذه العملية (الانحلال والاندماج) تحمل الشركات نفقات باهظة. لذلك تعمد المشاريع التي تود إنجاز مثل هذا الاندماج إلى أسلوب الشركة القابضة holding .
- الشركة القابضة هي مؤسسة أو مشروع مشارك في مؤسسة أو في عدة مؤسسات إنتاجية بحيازة أسهم هذه المؤسسات بما يتيح لها الحق في مراقبة إدارتها مالياً وإنتاجياً وتجارياً وهي بوجه عام أحد الأشكال الأكثر انتشاراً في بلدان عديدة من أجل الوصول إلى وضع احتكاري أو شبه احتكاري. والشركة القابضة من جهة ثانية تتكون أصولها أو معظم أصولها من أسهم شركات أخرى مستقلة صورياً.
- ويمكن التفريق بين التروست الأفقي الناتج من اتحاد شركات فرع صناعي واحد، والتروست العمودي وهو الشكل الذي يقوم بين مشروعات تؤلف سلسلة متكاملة ويكوّن منتَج كل واحد منها مادة أولية أو مساهمة رئيسية في منتج المشروع الذي يليه، والتروست في هذه الحالة إما أن يكون تجمعاً متبايناً ينتج مواد أولية ويدير

مؤسسات صناعية تستخدمها، ثم ينتج منتجات نهائية وشبه نهائية وإما أن يكون متجانساً يتألف من تجمع شركات تنتج مواد أولية ومنتجات شبه نهائية، تسهم كلها في إخراج منتج نهائي واحد.

ويغلب أن تحتفظ الشركات المندمجة بشخصيتها القانونية وتبقى مستقلة من حيث الشكل إلا أنها تفقد في الواقع استقلالها الاقتصادي لتكون مشروعاً واحداً.

الكارتل: نشأ الكارتل Cartel أو اتحاد المنتجين في ألمانية أول مرة في عام 1862 حينها تأسس كارتل الحديد الأبيض، وفي عام 1906 وصل عدد هذا النوع من الاندماج الاحتكاري إلى 385 تضم 12000 مؤسسة.

والكارتل اتفاق بين عدد من المشروعات التي تنتمي إلى فرع معين من فروع الإنتاج يكون الهدف منه الحد من المنافسة فيما بينها أو منع قيام المنافسة وفي غير موضوع الاتفاق يحتفظ كل من المشروعات باستقلاله الاقتصادي والمالي والفني. وهذا يعني أن السوق تواجه عدة مشروعات، ولا تواجه مشروعاً واحداً كما في حالة التروست. والكارتل والحالة هذه، هو اتحاد تجاري مهتم باقتسام الأسواق فيما بين الأطراف المتعاقدة، أو بتحديد أسعار معينة للبيع، أو بتحديد حصص الإنتاج. ولا تعني السوق في هذه الحالة السوق الوطنية فقط، فقد تكون سوقاً قاريّة أو عالمية. ويقوم الكارتل، أخيراً بتوزيع الأرباح بعد أن تقوم الهيئة العليا بجمع أرباح المشروعات المنضمة، وبإعادة توزيعها على أساس النسب المتفق عليها.

ويشترط لنجاح الكارتل، في النظام الاقتصادي الرأسمالي شروط عدة أهمها:

- التزام الأطراف المتعاقدة نصوص العقد التزاماً مطلقاً.

- انضمام أغلب المنتجين إلى اتفاق الكارتل،وذلك لتشكيل القوة اللازمة لتنفيذ الاتفاق في السوق.

ـ قلة عد المشروعات التي تقوم بالإنتاج في الفرع الذي يراد إقامة الكارتل فيه لتكون عملية الاتفاق سهلة.

ـ تقارب درجة كفاية المشروعات الفنية التي تندمج في الكارتل وذلك في الغالب من الأحوال.

**الكونسورتيوم (اتحاد شركات)**

الكونسورتيوم Consortiom أو اتحاد الشركات هو تجمع يضم شركات كبيرة يقوم لمواجهة طلب كبير يفوق قدرة كل واحدة منها على حدة. ويمكن أن يكون اتفاقاً مؤقتاً أو اتفاقاً منصباً على طلب معين لمصلحة جهة حكومية أو خارجية. كما يمكن أن يكون اتفاقاً دائماً في حالات تكتل المصدرين أو المستوردين،وهو شكل حديث من حيث الانتشار أو كثافة الفعالية وحجمها. وفي هذه الحال يحتل اتحاد الشركات مركزاً مسيطراً على أقنية العرض في حالة الطلب الخاص (أي الاتفاق المؤقت) ومركزاً مشابهاً إن لم يكن مطابقاً لهذا في الحالة الثانية (أي تجارة الاستيراد والتصدير التي تحاول أن تواجه الصراع على الأسواق، فإن هذا النوع من الاتحادات يعمل بفعالية عالية ويفلح في معظم الأحيان في السيطرة على العرض في السوق الرأسمالية وذلك في الحالتين المذكورتين.

المجموعة المالية: إن كثافة التركز الاقتصادي لرأس المال الصناعي، في القطاع المصرفي وفي فروع اقتصادية أخرى، وتطور الاحتكارات الصناعية والمصرفية، والدمج بين رأس المال الصناعي والمصرفي، إن كل ذلك أدى إلى ولادة نموذج جديد من التمركز عرف بالمجموعة المالية أو مجموعة رأس المال المالي. ويتميز هذا النموذج من سابقيه في أن فعالياته الاقتصادية متسعة جداً وتصيب مجمل الفروع الاقتصادية في الاقتصاد الوطني، بل كثيراً من المجالات الحيوية الاجتماعية السياسية في الدولة. وفي الوقت نفسه فإن تركيب هذه المجموعات يتمتع بقدرة عالية على الحركة واللامحدودية والقدرة هذه خاصة استراتيجية تتطلبها بنيته أولاً، وأهدافه البعيدة ثانياً.

ففي النظام الاقتصادي الرأسمالي، ولاسيما في أورية الغربية وأمريكة الشمالية تقع مجاميع كبيرة من الشركات المنتجة في دائرة نفوذ المجموعات المالية، وتقوم الشركات الكبيرة جداً بدور مراكز القرارات المهمة للشركات المنضمة، وذلك فيما يخص القضايا التي تقع خارج النشاطات اليومية الجارية لها.

وتقوم المجموعة المالية بمراقبة عدد من المؤسسات المنتجة التي تسيطر عليها وتدفع بقدرتها باستمرار حتى إنها تخرج في كثير من الأحيان من السوق الوطنية إلى السوق الدولية.

وترتبط المجموعات المالية الرئيسية بروابط قوية جداً تعمل على تنسيق النشاطات والفعاليات الاقتصادية والسياسية فيما بينها. وتُهمل المجموعات المالية الرئيسية الإطار الجغرافي لحقل نشاطاتها ويزداد انفصالها عن المصالح الوطنية العليا للدولة الأم وتتجه نحو النظر إلى العالم وحدةً اقتصادية واحدة تمارس فيها فعالياتها.

وتتشكل المجموعات المالية في غالب الأحيان بالسبل التالية: تبادل الشركات الأسهم فيما بينها،وإعادة تعيين أشخاص كانوا معينين من قبل أعضاء في إدارة أكثر من شركة، الاتفاق فيما بينها وهو اتفاق يختلف عن الاتفاق في حالة الكارتل.

**الاحتكارات الدولية والسيطرة الاقتصادية:**

في الثلث الأخير من القرن العشرين تنامى دور الاحتكارات الدولية في الاقتصاد العالمي وفي السياسة العالمية أيضاً، وقد شمل تأثيرها جميع مجالات الاقتصاد الرأسمالي العالمي من دون استثناء، وقد بلغ الصراع العالمي بين الاحتكارات العملاقة حداً لم تعرفه من قبل، ومن الملاحظ أن هذا الصراع قد ترافق مع بروز اتجاه متزايد نحو التعاون والتشاور بين احتكارات دول مختلفة.

إن الثورة التقنية العلمية وتنامي تدويل العلاقات الاقتصادية الدولية وتكثيف التمركز العالمي في الإنتاج ورأس المال، وتقليص رقعة السيطرة الإقليمية للاستعمار بتأثير

حركة التحرر القومي الجارية في العالم وتخطي الحدود الوطنية من قبل الرأسمالية الاحتكارية الدولية، كل هذا لا يتطلب تكون احتكارات عالمية وتعزيز دورها في العلاقات الاقتصادية والسياسية الدولية فحسب،وإنما يتطلب كذلك تنويعاً في نشاطات هذه الاحتكارات وتعقيداً أكبر وأشكالاً جديدة، وطرائق أحدث من تلك التي سادت في حقبة «الاحتكارات الكلاسيكية» .

لقد أدت الاحتكارات الكلاسيكية الدور الرئيسي في الصراع على مناطق النفوذ وأسواق التصريف في بداية القرن العشرين، (التروستات العالمية، وكذلك الكونسرتات، والكارتلات) وتعدّ التروستات والكونسرتات، من الأشكال الأقل انتشاراً بالنسبة للاتحادات الدولية، إذ يجب تفريقها عن الاحتكارات الوطنية التي لها نشاطات خارجية. أما التروستات والكونسرتات الضخمة التابعة لدول رأسمالية كبرى، فإن سيطرتها تغطي أيضاً جزءاً لا يستهان به من النشاط الاقتصادي في دول كبيرة.

وعلى ذلك فإن التفريق بين الاحتكار الوطني أو الدولي يتوقف على مدى سيطرة أقطاب المال على قيادة هذا الاحتكار أو ذاك في بلد معين وتوجيهه، ويمكن تسمية احتكار ما احتكاراً عالمياً أو متعدد الجنسيات عندما يسيطر على مقدراته رأسماليون من بلدين أو أكثر، ويلاحظ أن التروستات والكونسرتات ظهرت حتى الحرب العالمية الثانية من اندماج أو انصهار شركات بلد معين بمشروعات بلد آخر، أو عن طريق تأسيس شركات جديدة مشتركة من قبل احتكارات دول مختلفة. أما بعد الحرب فإنه يصعب القول إِن هذين الشكلين كانا أكثر انتشاراً. فلقد تغير مضمون اتفاقات الكارتلات اليوم تغيراً جذرياً إِذ حلت الشركات المتحدة محل الكارتلات الدولية التقليدية أو الكارتلات الغنية.

والشركات المتحدة إنما هي اتحادات من أنواع مختلفة يتم تنظيمها وفقاً لمنطلقات إنتاجية وعلمية وتقنية، وتنفذ في الوقت نفسه مهام الكارتل التقليدي. يرمي هذا النوع من الاحتكارات إلى تطوير المواصفات وتوحيد القطع والأجزاء التي تنتجها الشركات

الأعضاء من بلدان مختلفة، وإلى تبادل المعلومات العلمية والتقنية والتجارية، وإلى تنسيق النشاطات التجارية الدولية لهذه الشركات كما تقوم بإجراءات تنظيمية تتعلق بالسياسات السعرية، مستخدمة الطرائق الكلاسيكية التي كانت تستخدمها الكارتلات الدولية على نحو واسع،وعن طريق شكل هذه الاتحادات(اتحاد الشركات العاملة في فرع معين ضمن الأهداف المنوه عنها) تقوم الاحتكارات القيادية بإخضاع المتوسطة والصغيرة المنتسبة للاتحاد لسيطرتها التامة. ويتم توجيه هذه الشركات إلى القيام بالتوريدات الثانوية، أو إلى التخصص بإنتاج أنواع القطع التبديلية أو بعض أجزاء السلعة النهائية، الأمر الذي يحكم ارتباطها بالاحتكارات القيادية إحكاماً أشد.

ويلاحظ أن اتحاد الشركات يعمل كشخص اعتباري مشهور تجارياً أو صناعياً إذ يتم تسجيله شركة مساهمة في غالب الأحوال وهنا يبرز فارق كبير بينه وبين الكارتل، إذ يتيح هذا الشكل القانوني لإدارة الاتحاد إكمال النظام وتعديله واتخاذ القرارات وفقاً لتقديراته الخاصة، ومن دون أخذ موافقة جميع المشاركين، على عكس ما هو الحال في الكارتل الذي تمنع اتفاقياته اتخاذ أي إجراء بصورة منفردة.وتملك اتحادات الشركات الوطنية المنضمة إلى اتحادات الفروع الدولية، وسائل ضخمة للتأثير في حكوماتها، فهي تمارس نفوذها الواسع في التدخل في التركيب الشخصي لمختلف اللجان الاقتصادية الحكومية العليا، وتشارك مشاركة مباشرة في إعداد مشاريع القوانين المتعلقة بالسياسة التجارية وحقوق براءات الاختراع والصنع والضرائب، وتعدّ اتحادات الشركات الدولية غالباً بمنزلة مكان حتمي للاتفاق بين الاتحادات الضخمة لفروع حول التعرفة الجمركية وغيرها من القضايا الاقتصادية، ويتم فيما بعد تنفيذ اتفاقاتها عن طريق الحكومات التي تساندها أو من قبل أجهزة قارية أو عالمية مثل الأسواق المشتركة.

ولهذا يمكن عدّ اتحادات الفروع الدولية، الشكل الحديث للتنظيم الاقتصادي الرامي إلى اقتسام العالم الرأسمالي، وهو أشمل وأرقى من شكل الكارتلات الدولية

وفعاليتها. ومن جهة ثانية ينسجم هذا الشكل مع المرحلة الحالية لتطور رأسمالية الدولة الاحتكارية بسبب قدرته على السيطرة على القرار الحكومي واتساع رقعة فعالياته وكثافة التركز الرأسمالي فيه، وأخيراً استخدام أعلى القدرات التقنية والإدارية الحديثة.

وفي معرض معالجة الاحتكارات والاقتصاد العالمي لا بد من ذكر ما يمكن ذكره عن الاحتكارات الوطنية التي خرجت عن حدود وطنها الأم. فلقد اتسعت حركة خروجها هذه بعد الحرب العالمية الثانية اتساعاً كبيراً، وينطبق ذلك على الاحتكارات الأمريكية خاصة. لقد ساعدت قدرة هذه الاحتكارات، وانتشار بعض الليبرالية في التجارة الدولية وتخفيف القيود المفروضة على القطع، وزيادة حجم كتلة الأموال في أسواق العملات الأوربية لقد ساعد هذا كله على إيجاد الأسس الموضوعية لتطوير فعاليات الاحتكارات بهذا الاتجاه. علماً بأن هذه الظاهرة تعممت بعد ذلك فيما سُمي بالشركات «المتعددة الجنسيات» ولم تعد مقتصرة على الاحتكارات الأمريكية. إن حصة هذه الاحتكارات الوطنية في مجمل الاقتصاد العالمي الرأسمالي – على شكل استثمارات خارجية – في نمو مستمر،وإن كثيراً من الفروع الصناعية المتقدمة غدت تخضع لسيطرة هذه الاحتكارات (أورية الغربية) وتختار هذه الاحتكارات «المتعددة الجنسيات» الفروع التي تتميز بالتقنية المتقدمة،عن طريق استخدام المبتكرات الجديدة، وتحقيق معامل مرتفع في النمو، وتنتشر هذه الشركات في دول العالم الثالث (في الصناعات الاستخراجية والملوثة) وتسهم في الخلل الكبير والواضح في معدلات التبادلات التجارية الدولية بين هذه الكتلة وتلك الشركات. وتتسع الفجوة السعرية بين منتجات هذه الشركات النهائية وأسعار المواد الأولية المسيطر على مكامنها في العالم الثالث من قبل الشركات المتعددة الجنسيات ويمكن القول إن مركز القرار الموحد للشركة المتعددة الجنسيات هو أحد مميزاتها الرئيسية، تلك الميزة التي تؤلف تهديداً خطيراً لبلدان العالم المضيفة لها. والحال إن مركز القرار المرتبط ارتباطاً وثيقاً بالبنى والمصالح الاقتصادية وميزان مدفوعات الدولة الأم، لا يمكن أن

ينطلق في قراراته إلا من ظروفه المحلية المذكورة المحيطة به، كما أن كثيراً من نشاطاتها لم يخضع ولا يمكن أن يخضع لضوابط قانونية دقيقة في البلدان المضيفة،ومن ذلك قدرتها على تغيير حجم الإنتاج وحقها في بناء منشآت إنتاجية جديدة،أو إغلاق بعضها،واختيار التخصصات الإنتاجية، واختيار الموردين والمشترين والأسواق وتحويل الأرباح.

وبصور عامة ترتكز قراراتها على قاعدة جني أكبر قدر ممكن من الأرباح في صراعها الخارجي، ولا تراعي تلك الشركات المصالح الوطنية العليا للدول المضيفة بصورة متناسبة ومتوازنة،وتتجاهل أيضاً إمكانات التشغيل أو حجم التجارة الخارجية واتجاهها وإسهاماتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية لتلك الدول. لقد دفعت نشاطات الاحتكارات الدولية بكل أنواعها - كارتل - كونسرتيوم - تروست، اتحاد شركات وطنية،اتحاد شركات فروع، شركات متعددة الجنسيات...، الاقتصاد العالمي إلى حال من اللاتوازن واللاتكافؤ، سواء كان ذلك على صعيد تشديد وتيرة نمو معدلات الأرباح على مستوى الاقتصادات الوطنية، أو على مستوى الاقتصاد العالمي، أو على صعيد الخلل في معدلات التبادل الدولية.

إن نزعة الاحتكارات الرأسمالية الواضحة إلى النظر إلى العالم كله وحدةً جغرافية اقتصادية واحدة، وانتشارها على هذا الأساس، وقيام أشكال متعددة من التنسيق بين إداراتها، فيما يتعلق بالمواجهة مع المصالح الوطنية لدول العالم الثالث، أو باقتسام الأسواق أو تنظيم السعر العالمي. إن هذه النزعة لا يمكن أن تتحقق بمعزل عن الحماية الرسمية والدعم الحكومي لحكوماتها الأم.

### رأسمالية الدولة الاحتكارية:

إن رأسمالية الدولة الاحتكارية أعلى طور للرأسمالية في مرحلتها السائدة في البلدان الرأسمالية المتقدمة اقتصادياً. ولقد ظهرت رأسمالية الدولة الاحتكارية من خلال التطور

الرأسمالي نتيجة للتناقض بين رأس المال والعمل من جهة، وبسبب تركز رأس المال وازدياد الطابع الاجتماعي لقوى الإنتاج من جهة أخرى.

ويمكن أن يضاف إلى ذلك الظروف التي رافقت الحربين العالميتين وقيام الدول الاشتراكية، ثم ما طرأ على النظام الرأسمالي القديم، وتنامي حركات التحرر القومي.

إن رأسمالية الدولة الاحتكارية هي نمط رأسمالي جديد تتحد فيه قوة الاحتكارات الرأسمالية الكبرى وقوة الدولة في فعاليات واحدة مشتركة، بهدف حماية المؤسسات الإمبريالية وتشديد وتيرة أرباحها. وبهذا يظهر شكل جديد من احتكار المجموعات المالية للسلطتين الاقتصادية والسياسية. وتقدم الدولة في هذه المرحلة إسهامات جدية ومهمة في عمليات تطور التراكم الرأسمالي وتركز رأس المال والإنتاج على كل الصعد ومنها الصعيد الدولي. كما ترتبط العلاقات السياسية والعقائدية بعلاقات الإنتاج السائدة وتخضع لها بوجه متزايد، وتزداد روابط الاقتصاد بالسياسة، ويصبح تدخل الدولة بالاقتصاد أكثر عمقاً وتتوطد العلاقات بين جهاز الدولة والمجموعات الاحتكارية.

وفي المراحل الأولى لبلورة هذا النمط الاحتكاري برزت الدولة ممثلاً للمصالح الاقتصادية المشتركة للطبقة الرأسمالية في السياسة الخارجية. ولأن الدولة هي التي ضمنت المصالح المشتركة للطبقة الرأسمالية في السياسة الخارجية. ولأن الدولة هي التي ضمنت المصالح المشتركة لبرجوازيتها في الصراع التنافسي في الأسواق العالمية، فقد تحملت نفقات حماية النشاط التجاري وغيره من نشاطات البرجوازية الوطنية في الدول الأخرى (السفارات والقنصليات). كما جعلت الدولة، في هذه الحقبة، من النشاط العسكري (نحو الخارج) وسيلة لحماية المصالح التجارية للأمة كلها ووسيلة للحفاظ على هيبتها. أما على الصعيد الداخلي فقد أصبح تدخل الدولة لحماية شكل الإنتاج السائد عن طريق التنظيمات القانونية للعلاقة بين العمل ورأس المال من أهم وظائف الدولة.

لقد أصبح التدخل في شؤون السوق من جانب الدولة أمراً ممكناً بعد دخول الرأسمالية مرحلة الاحتكار بسبب قلة عدد العاملين في السوق وسهولة التفاوض والاتفاق معهم.

وصدرت قوانين عديدة (قوانين منع الاحتكار مثلاً) توحي بأنها تعمل على حماية المستهلك، إلا أن المستثمرين الكبار التفوا عليها واستفادوا من قوانين أخرى دفعت بالتركز الرأسمالي إلى مراحل كبيرة (مثل قانون المشاركة المتعددة بأكثر من شركة) من دون أن يكون رصيد أموالهم مرتبطاً بواحدة منها (قانون دمج الشركات) وتقديم ضمانات الدولة لقروض الشركات (قانون دعم الشركات التي تعاني من صعوبات). إن الدولة، في مرحلة رأسمالية الدولة الاحتكارية، تتصرف كمالك لجزء من الدخل القومي الذي يدخل الخزينة العامة عن طريق فرض الضرائب وطريق الأوراق المالية والرقابة على الدورة النقدية، وإذا أضيف دور الدولة (كمقرض) في مجال التسليف يتبين أنها تمارس تأثيراً فعالاً في مجمل نظام علاقات الإنتاج في مجال الإنتاج والتوزيع والاستهلاك.

وثمة مثال يمكن ذكره هنا. فقد اتضحت، في حقبة الحرب العالمية الثانية وما بعدها محدودية قدرة حركة السوق على تنظيم الاقتصاد الرأسمالي بما يتناسب وظروف الحرب، وظهر أنه لم يكن على الدولة إقامة الصناعات العسكرية فقط، بل وَجَب عليها كذلك إدخال رقابة صارمة على توزيع مصادر الإنتاج المحدودة وظهر كذلك أنه كلما ازدادت عسكرة الاقتصاد اتسع إطار ملكية الدولة في المجال الاقتصادي، الأمر الذي ارتبط منذ البدء ارتباطاً مباشراً أو غير مباشر بإنتاج الأسلحة.

# إدارة الأعمال

إدارة الأعمال management هو علم وفن استخدام الموارد المتاحة في مشروع أو مؤسسة أو تنظيم على أفضل الوجوه الممكنة كماً وكيفاً وتكلفة وزمناً، لبلوغ أغراض مقررة. أو بعبارة أخرى هي علم وفن تنسيق عوامل (عناصر) الإنتاج سعياً وراء تحقيق أغراض مقررة لمؤسسة أو تنظيم. وذلك بالإفادة من جهد الإنسان والموارد المتاحة ووسائل الإنتاج على أكمل وجه.

وعوامل الإنتاج، بحسب التصنيف الكلاسيكي، هي الأرض واليد العاملة ورأس المال وعمليات التنسيق بينها. والإدارة administration هي القطاع الرئيس في عمليات التنسيق.

فمنذ أن أدرك الإنسان ضرورة العمل وأهمية تنسيق الجهود لبلوغ أهداف العمل المشترك برزت ضرورة وجود هيئة، في أي مشروع أو مؤسسة أو تنظيم، تتولى الإشراف على سير العمل وتنسيق جهود العاملين فيه، أي إدارته، فالإدارة تعني عملية صنع القرارات ومتابعة تنفيذها في التنظيم من جهة، كما تعني مجموعة الأفراد والمسؤولين الذين يصنعون هذه القرارات ويتابعون تنفيذها من جهة أخرى. ومن هذا المنطلق ثمة مفهومان لمصطلح «الإدارة» باللغة العربية يقابلهما في اللغات الأجنبية كلمة administration وكلمة management وهذان المفهومان ليسا شيئاً واحداً مع احتمال الخلط بينهما. فالإدارة في المفهوم الأول هي عملية تحديد أهداف مشروع ما وسياساته وتتبّع إنجازاته سواء كان ذلك التنظيم خاصاً أم عاماً، عسكرياً أم مدنياً، إنتاجياً أم خدمياً أم غير منتج، وكذلك مجموعة الأشخاص المسؤولين عن سير العمل في ذلك المشروع. ومن أهداف هذه الإدارة في مجال الأعمال business، بحسب مفهومها الأول (وتسمى اصطلاحاً الإدارة العليا) تحقيق إنتاج اقتصادي للمشروع، وبيع هذا الإنتاج مع الربح، وتنمية

الاستثمارات الداخلة في المشروع حتى النقطة التي تبدأ فيها عوائده بالتقلص. وإن العمل التنفيذي الذي يتولى متابعة تحقيق هذه الأهداف والسياسات يدخل في اختصاص الإدارة بمفهومها الثاني management ولذلك فقد اصطلح على أن يطلق عليها اسم «الإدارة التنفيذية» administrative management وقد يحدث الخلط هنا بين الإدارتين لأن رجال الإدارة التنفيذية يؤثّرون في الغالب في سياسة المشروع وأهدافه.

ولكي تقوم «الإدارة العليا» والإدارة التنفيذية بمهامها على أكمل وجه ممكن لا بد من وجود بنية هيكلية خاصة بالمشروع، أي وجود تنظيم له في صيغة محددة. وهذا التنظيم هو حجر الأساس الذي يقوم عليه بناء أي مشروع أو مؤسسة. وتكون مهمة الإدارة التنفيذية فيه تنفيذ سياسات الإدارة العليا ضمن إطار ذلك التنظيم. وتتحدد صيغة التنظيم بطبيعة المعضلات التي سيواجهها، وبالظروف التي ستُحل فيها تلك المعضلات، وبطبيعة الأفراد القائمين على التنظيم. وبسبب ازدياد التخصص في وظائف الإدارة التنفيذية فقد تصطدم (الإدارة العليا) للمشاريع بمشكلة التنسيق بين تلك الوظائف وتخصصها. وقد أدى ذلك إلى ظهور نظريات وحلول متباينة لتلك المشكلة، وإلى محاولات تحديد اختصاصات إدارة الأعمال أو الإدارة التنفيذية، ومهماتها ومجالات نشاطها، لذلك برز علم إدارة الأعمال لدراسة المشكلات الإدارية وإيجاد الحلول لها وعليه فإن إدارة الأعمال علم فرضه الواقع وأكده خضوع الكثير من تقنيات إدارة الأعمال للقياس والتحكم والتحديد. وقد حلّت هذه التقنيات جزئياً محل الاعتماد على الأحكام الفردية والرأي الشخصي. ولكن التنسيق بين تقنيات الإدارة التنفيذية وتحديد درجات تعاون العاملين فيها يجعل من إدارة الأعمال علماً وفناً قائماً بذاته. ومع أن إدارة الأعمال طورت، بادئ ذي بدء، في ميدان الأعمال (التجارة والصناعة) فإن المبادئ الأساسية التي تقوم عليها قابلة للتطبيق في مختلف أنواع التنظيمات، وهذا ما يفتح الباب واسعاً أمام مستقبل «إدارة الأعمال» على أساس كونها علماً له أسسه وقواعده.

## نشأة علم إدارة الأعمال وتطوره وأهميته:

يعد علم إدارة الأعمال من العلوم الحديثة النشأة في مجال الإدارة والاقتصاد. ولكن مفهوم الإدارة قديم تاريخياً، فهو يستند أساساً إلى سلطة الرؤساء وخضوع المرؤوسين لهم. وقد طَبَّقت مؤسسات ضخمة عريقة الأصول مفهوم الإدارة في تنظيماتها من أجل تنسيق العمل في دوائرها. ويأتي تنظيم الدولة والقوات المسلحة والتنظيم الكنسي في مقدمة هذه المؤسسات. وكان النظام الإقطاعي منذ العصور القديمة يقوم على التنظيم المتسلسل (الخطي)، ويمكن القول إن تنظيم أكثر المشاريع الصناعية التي قامت قبل القرن العشرين كان من هذا القبيل.

فمالك العمل هو مديره ومدبره،وقد تبلغ سلطاته مبلغ حق الملوك المقدس، وهو صاحب الأمر والنهي في مشروعه، وقد يتخطى بأوامره مراتب جميع موظفيه سواء كانت أوامره صحيحة أم غير صحيحة. وقد يستعين هذا المالك ببعض أفراد أسرته أو أقاربه في إدارة منشآته إذا تجاوزت في حجمها حدود طاقته.

وكانت كل القرارات الإدارية وتنظيمات العمل تقوم على أساس الخبرة الشخصية والتجربة والحدس. وقد أدت الثورة الصناعية في القرن التاسع عشر إلى نمو حجم الاستثمارات الصناعية الفردية والشركات الصغيرة وإلى مضاعفة رأس المال الضروري لتمويلها، وفرضت مكننة الصناعة ازدياد الطلب على الأموال إلى درجة لم يعد في وسع المصادر المالية للأفراد والأسر توفيرها بالغاً ما بلغ ثراؤها فكان أن عمدت المؤسسات الصناعية إلى بيع أنصبة من مشروعاتها إلى الجمهور في صورة أسهم. وأقرب الأمثلة إلى الذهن في هذا المجال تلك الإمبراطوريات الصناعية التي أقامها رجال من مثل هنري فورد أو أندرو كارنيجي أو جون روكفلر. إلا أنه في سياق التطور التاريخي للنظام الرأسمالي، ومع اتساع الملكية العامة للمؤسسات والمشاريع الصناعية في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين تحولت هذه المؤسسات من الملكية الفردية إلى ملكية

جماعية يستحيل – عملياً – إدارتها من مالكيها، وصار التقليد المتبع هو إدارتها عن طريق مجلس إدارة ينتخبه أصحاب الأسهم.

وهكذا غدت الإدارة مهنة مستقلة، وصارت الحاجة ماسة إلى وجود مديرين متفرغين يسيّرون العمل ويوجهونه، كما ظهرت الحاجة إلى وجود بنية هيكلية يعتمد عليها المديرون في عملهم الإداري. ويؤلف المديرون التنفيذيون والموظفون الكبار في المؤسسات الضخمة ما يعرف اليوم باسم «الإدارة العليا» ويليهم في المرتبة جماعة الموظفين والإداريين التنفيذيين التي تؤلف ما يمكن أن يطلق عليها مهمة تنفيذ سياسة الإدارة العليا وقراراتها وتوجيهاتها، ويأتي في المرتبة الثالثة فئة هي أقرب إلى الإنتاج الفعلي من سابقتيها، وتضم المشرفين **supervisers**، ورؤساء المشاغل (الورشات) **foremen** ورؤساء وحدات العمل،وثم الذين يتولون الإشراف المباشر على سير العمل وتنفيذ جدول الأعمال اليومي المقرر.

ولما كانت الإدارة في المؤسسات الكبيرة تضم أفراداً كثيرين ومن مستويات مسؤولية مختلفة فقد وجب على المدير أن يثبت جدارته وكفايته في عمله، وكان ذلك من دواعي الاهتمام بالطرائق العملية التي يمكن أن تبيّن مدى نجاح المدير أو إخفاقه. وقد تمخضت جهود الكثير من المديرين المبدعين ورواد حركة الإدارة العلمية عن ولادة علم جديد هو علم إدارة الأعمال وتعود بدايات هذا العلم إلى أواخر القرن التاسع عشر، وهو يعد علماً أمريكي النشأة، لأن أكثر مدارسه ومذاهبه وبحوثه التطبيقية ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية، وطورت على يد علماء ورجال أعمال أمريكيين.ولم يكن فريدريك وينسلو تايلور **FredericWinslow Taylor** أول من دعا إلى تطبيق الطرائق العلمية في الإدارة، إلا أنه، لا شك، ترك أعظم الأثر في هذا الميدان.

كذلك أسهم فرانك جيلبرت **Frank Gilbert** في ميدان الإدارة العلمية في دراساته حول الزمن والحافز **time- and- motion** التي سعى فيها إلى بيان الطرائق المثلى لبلوغ

الفاعلية القصوى في كل عمل صناعي. ومع أن الخبراء والمهندسين الصناعيين يستطيعون تحسين الإنتاج في أية شركة أو مؤسسة، إلا أن المدراء هم أفضل من يحدد الطرائق الناجعة لتنسيق العمل في المؤسسات الضخمة.

يرتكز علم إدارة الأعمال اليوم على قواعد ونظريات ومبادئ خاصة به. وما زال بعض هذه القواعد والنظريات موضع جدل بين عدة اتجاهات لم تتوصل بعد إلى رأي واحد حول مفهوم الإدارة بالمعنى العلمي - التقني الموائم للتطور المعاصر. ويسعى علم الإدارة في الوقت الراهن إلى التوفيق بين القيم الإنسانية ومتطلبات التطور التقني، وتحليل سلوك العوامل المؤثرة في الإنتاج والبيئة الداخلية للتنظيم، والتحكم بذلك السلوك في إطار العلاقة التي تربط تلك البيئة بالعوامل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والتقنية في العالم الخارجي.

ومع ضخامة الإنجازات العلمية والنفسية الاجتماعية والمعلوماتية التي حققتها مدارس الفكر الإداري من أجل تهيئة السبل لممارسة التخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة على مستوى المشروع أو التنظيم، فإن علم إدارة الأعمال ما زال يسعى إلى طرح نظرية يمكن أن تطبق على كل الوظائف الإدارية في مختلف مستوياتها وفي جميع أنواع المشروعات والتنظيمات.

ورجال الإدارة من أكثر أفراد المجتمع دخلاً، فهم يتلقون أجوراً مرتفعة نسبياً وقد يمنحون حصصاً أو أسهماً في الشركات التي يديرونها.

وقد يحتل الموهوبون منهم مكانة مرموقة خارج عالم الأعمال، وربما اختيروا لشغل مناصب مهمة في الحكومة،وهذا ما يدفعهم إلى اكتساب مهارات سياسية ودبلوماسية كي يظلوا فاعلين في مناصبهم،والإدارة ليست قاصرة على مجتمع الاستثمارات الرأسمالي أو البرجوازي، فهي ضرورية كذلك في المجتمعات الاشتراكية والشيوعية. لأن من يدير معملاً في دولة اشتراكية سيواجه مشكلات كثيرة لا تختلف عن تلك التي يصادفها مدير

في دولة رأسمالية ومع أنه قد لا يحقق أرباحاً بالمفهوم الرأسمالي ليحتفظ بوظيفته فإن من واجبه أن ينسق بين مصادره المختلفة ليقدم إنتاجاً أو خدمة مقررة، ويتم تقويم عمله ومدى نجاحه فيه على أساس الزمن والوسائل والمواد التي يحتاج إليها للوصول إلى النتيجة المرجوة. ولما كان عمله ضرورياً على هذا النحو فهو يحصل على مكافأة عن هذا العمل في صورة أجر أو ميزات اجتماعية.

### تنظيم الإدارة:

يمكن أن تفوِّض إدارة الشركة صلاحياتها بالتسلسل الخطي أو الشاقولي من الأعلى إلى الأدنى على غرار التنظيم العسكري. فتتسلسل صلاحيات المديرين من رئيس الشركة إلى كبار الإداريين التنفيذيين فرؤساء المصانع فرؤساء الأقسام فرؤساء المشاغل فالعمال. وهذا الأسلوب الخطي في التنظيم مباشر ومرن في المؤسسات الصغيرة، ولكنه قد يغدو صلباً جامداً في المؤسسات والشركات الكبيرة الضخمة. فإما أن تتركز الصلاحيات في القمة، أو أن تفوّض صلاحيات كثيرة إلى المنفذين الأدنى رتبة، فتصبح سلطة المنفذ غير منازع فيها، وقد يتدخل في كل واقعة عمل، وفي ذلك خطر كبير على سير الإنتاج في الشركة. وقد دل التنظيم الخطي على ضعفه في الأعمال العصرية الحديثة المعقدة تقنياً.

وثمة أسلوب آخر في الإدارة يقوم على مبدأ التخصص الوظيفي. في هذا النوع من التنظيم يُلزم كل مدير تنفيذي إدارة عمل محدد يكون قد مهر فيه. فيختص أحد المديرين بتدريب العمال، ويختص آخر بالإشراف على الإنتاج، وثالث بالتفتيش أو بصيانة الآلات والمكنات إلى آخر ما هنالك. وقد وجدت بعض الشركات أن هذا التخصص الوظيفي في الإدارة يُحسِّن سير كل عملية صناعية منفصلة، ولكن قد ينتج عنه تفاقم خلط الصلاحيات، فبدلاً من أن يقسم مئة عامل إلى عشر مجموعات يشرف على كل منها مشرف واحد، يكون للمئة عشرة مشرفين، وقد تضيع حدود المسؤولية هنا وتتشابك خطوط الاتصال إلى درجة خطيرة.

أما الأسلوب الثالث في الإدارة فمختلط يجمع بين التسلسل الخطي والتخصص الوظيفي، وهو الصيغة الأكثر مرونة لأي تنظيم حتى في القوات المسلحة، ويجمع بين محسنات الأسلوبين السابقين. ففي هذه الحالة ثمة رئيس واحد يعطي الأوامر لمجموعة عمال، وهو الذي يحدد عمل كل فرد منهم، ويتحمل مسؤولية أعمالهم أما بقية الرؤساء والمديرين التنفيذيين فليس لهم علاقة مباشرة مع العمال ويكون اتصالهم بهم عن طريق رئيسهم.

إن تطبيق هذا الأسلوب في الإدارة واضح في المخطط التنظيمي لمعمل بسيط. حيث توجد مختلف الوظائف والمهمات التي تعنى بها الإدارة. إذ من المتفق عليه أن للمعمل وظيفة تصنيعية - إنتاجية، ووظيفة بيع، ووظيفة شراء، وهي كلها وظائف أساسية لكي يكون المعمل منتجاً ويبيع إنتاجه. ولكن الصناعة الحديثة لا يمكن أن تقوم لها قائمة إذا لم تعترف بوظائف أخرى مساعدة وضرورية كالتصميم والدراسات وحفظ الوثائق وإدارة الأفراد. فلا بد من أن يصمم الإنتاج على نحو يلبي حاجة المستهلك.

ولا بد أن يتبنى المعمل كل الوسائل الفعالة لإنتاج سلعته، وهذا ما يفرض وجود سجلات تبين التكاليف واتجاهات البيع والإيرادات والنفقات وغيرها، كما يفترض وجود إدارة تتولى حل قضايا العاملين وتعاملهم مع نقابة العمل، وتمسك سجلاتهم وتخطط لتقاعدهم وتأميناتهم. وهذه الوظائف جميعها تدخل في نطاق الوظائف المساعدة، ويمكن للإدارة أن تَنْظِم هذه الوظائف في مخططها في فروع أو مكاتب أو أقسام أو مديريات، وقد يغدو ذلك المخطط كثير التعقيد في الشركات الكبيرة الكثيرة الفروع في طول البلاد وعرضها أو في الشركات الدولية المتعددة الجنسيات، والتي قد تضم مجموعة شركات لكل منها خطها وأطرها cadre.

وإضافة إلى الفروع والمديريات النظامية قد تؤلف في المؤسسة لجان خاصة للقيام بأعباء محددة، وقد تكون هذه اللجان دائمة أو مؤقتة تنتهي مهمتها بانقضاء عملها، ويرى

بعض رجال الإدارة ومنظريها أن مثل هذه اللجان، ولا سيما الدائمة منها، قد تشغل المنفذين عن أعمالهم الجارية، وينصحون بالاستغناء عنها، وحجتهم في ذلك أنه إذا كان تنظيم المؤسسة جيداً وإدارتها فاعلة، فإنها تستطيع معالجة كل المشكلات الطارئة بأسلوب مدروس. وقد رافق نمو المؤسسات وتضخمها تفاقم مشكلة المركزية في الإدارة أو لا مركزيتها، فإن كانت الإدارة شديدة المركزية يتجه الميل إلى حصر كل القرارات بالإدارة العليا، ويجب على كل منفذ أن يمرر المشكلة الطارئة إلى المستوى الأعلى، بدلاً من أن يسعى إلى حلها. حتى تبلغ النقطة التي تقف عندها. ويجب، في هذه الحالة، على المستوى الأعلى أن يطلع على أمور هو خالي الذهن منها، وقد يعمد إلى جمع مجموعة من المستشارين والخبراء حوله يساعدونه في عمل كان يمكن أن ينفذ في مستواه الأصلي على أفضل وجه ممكن، كما أن العبء الذي يلقى على عاتق الإدارة العليا يغدو في هذه الحالة ثقيلاً جداً ولو بمساعدة الحاسوب والدارة التلفزيونية المغلقة وغيرها من وسائل الاتصال الداخلي.

وتجنباً لمثل هذه المواقف قد تلجأ بعض المؤسسات الضخمة إلى تجزئة أنشطتها اختيارياً إلى وحدات عمل صغيرة نسبياً لتتيح لمديريها أكبر قدر من الفاعلية في صنع القرارات، ولكي توجد جواً من التنافس داخل فريق الإدارة ليكون لكل منهم نصيبه من المسؤولية وحصته من الأرباح والخسائر، ويدرك كل واحد منهم ما هي حقوقه وواجباته. ولكن قد يكون لهذه اللامركزية مثالبها أيضاً، وهي على كل حال ليست الأسلوب الأمثل، وإن مصطلحي المركزية واللامركزية ليسا مطلقين، فلا توجد مؤسسة أو تنظيم ذو شأن فيه مركزية تامة أو لا مركزية تامة.

### أدوات الإدارة:

إن اختيار العاملين في الإدارة من أكثر الأمور حيوية لأية مؤسسة أو تنظيم، وتحدد كل وظيفة في المؤسسات الحديثة بشروط المهام المنوطة بها وعلاقتها بالتنظيم كله. ويتم اختيار الأفراد لشغل هذه الوظيفة أو تلك على أسس المؤهل والخبرة. ولكن ذلك غير كاف لشغل الوظائف المهمة، إذ لا بد من تحري بعض العوامل الأخرى التي تساعد المدير التنفيذي على حسن العمل كاستعداده للتعاون مع الآخرين وسرعة تواؤمه مع الوسط الخارجي. ويواجه المرشحون لشغل مناصب الإدارة جملة من الاختبارات النفسية والعقلية، ولكن التوظيف على هذا الأساس قد يأتي بنتائج مخيبة في كثير من الأحيان، ويرى رجال الإدارة أن تستخدم هذه الاختبارات بحكمة وتروٍ، ولا يمكن الحكم على نجاح الموظف الإداري الجديد في عمله إلا بمضي بعض الوقت، وبعد أن يجتاز بنجاح سلسلة من المواقف التي تعترض سبيله.

وثمة كثير من المديرين يستندون في صنع القرار إلى إحساسهم الشخصي من دون الرجوع إلى ما يعرف بالطرائق العلمية، ومع ما في ذلك من خطر وخطأ، فإن الواقع يدل على ما للخبرة من أهمية في نجاح كل عمل، ومن أولى مهمات الإدارة إتاحة السبل أمام مديريها التنفيذيين المستقلين لاكتساب أكبر قدر من الخبرة كلما صعدوا سلم الإدارة.

وقد يدخل في نطاق الخبرة الإدارية استخدام الحاسوب أو بعض الأجهزة المكتبية المؤتمتة ويمكن أن يخضع العمل في بعض مجالات الإدارة للقياس والمنطق العلمي. كأن يتم جمع المعطيات وتغذية الحاسوب بها بتطبيق تقنيات البرمجة الخطية أو البحث العلمي أو باستخدام الطرائق الرياضية والإحصاء من أجل تحقيق أحسن النتائج في أقصر وقت، ولا سيما في مجال حساب التكلفة أو التخطيط أو إعداد جدول الإنتاج وتتبّع نتائجه واستخدام وسائل النقل وغيرها.

وقد تفيد برامج التدريب المخططة في تحسين أساليب الإدارة وإكساب المديرين الخبرة اللازمة، وتطبق في المؤسسات والشركات الكبيرة أساليب تدريب تكاد تقارب ما هو متّبع في المستويات العليا من القوات المسلحة، كالمشاريع ولُعب الحرب، فينقسم رجال الإدارة إلى مجموعات يتولى كل فريق منه تمثيل شؤون إحدى الشركات المزاحمة في السوق، ويتبارى الجميع في مدى يوم أو يومي عمل لتحقيق أفضل النتائج المحتملة للشركة التي يمثلها عن طريق اتخاذ القرارات وتحديد الأسعار ووضع خطط التسويق والإنتاج والتطوير المحتملة بناء على حاجة السوق وردود فعل الفرق الأخرى مع الاستعانة بالحاسوب والتقنيات المتوافرة.

ومهما توافر لصانع القرار من أدوات علمية ورياضية فإن القرار الصحيح الذي يتخذه مرهون بقدرته على المحاكمة الصحيحة، ولاسيما ما يتعلق بالأعمال الصناعية المستقرة والقائمة على أسس ثابتة والتي تتطلب زمناً كي تعطي مردودها كاملاً. وقد يكون هذا الزمن نصف سنة أو سنة أو خمس سنوات أو أكثر، ولاسيما المشروعات الكبيرة القائمة على أدوات باهظة التكاليف. فهنا تغدو المحاكمة والإحساس الداخلي مطلوبين لمناقشة المعطيات التي يقدمها الحساب العلمي، كحساب التكلفة مثلاً. لأن هذا الحساب لا يمكن أن يكون مقيداً بضوابط ثابتة، وإذا كان الأمر كذلك فإن كل الحسابات التي تتعلق به تبقى قابلة للمناقشة. ولا يمكن في الواقع تقديم معطيات قريبة من الدقة إلا في ضوء المحاكمة المنطقية للحالة المطلوبة، وتزداد المعطيات غير المؤكدة بسبب نقص المعلومات المتوافرة عن اختيارات المستقبل. وهي تؤثر في قرارات المديرين في المؤسسة وفي المؤسسات المنافسة. والإدارة الناجحة هي التي تستفيد من أكثر الأساليب الرياضية ومن الخبرة ومن حسن محاكمة رجال الإدارة فيها.

## الإدارة في البلدان الاشتراكية:

كان الاتحاد السوفييتي قبل زواله يدعو إلى تبني النظام الاشتراكي في العالم منذ عام 1917، وقد طبق الاتحاد مبدأ تسييس الإدارة في المؤسسات الاشتراكية ضماناً لولاء جهاز الإدارة وتوجيهه نحو تحقيق أهداف الدولة في مجال الدفاع والتنمية. وسارت على منهج الاتحاد السوفييتي، مع بعض الاختلاف في التطبيق، دول كثيرة تبنت النظام الاشتراكي أساساً لبناء مؤسساتها واقتصادها. واستند هذا النظام عموماً إلى مبدأ مركزية التخطيط والرقابة على تنفيذ الخطة العامة المقررة لكل مؤسسة، ومبدأ نظام الأجور والحوافز على أساس القاعدة «من كل بحسب طاقته ولكل بحسب عمله» وقد أدخلت تعديلات كثيرة على خطط العمل المبنية على المبادئ السابقة في كل دولة من دول المنظومة الاشتراكية بحسب الظروف التي أحاطت بها. فتبنى الاتحاد السوفييتي في عام 1965 – على سبيل المثال – تعديلاً في أسلوب إعداد الخطة العامة للدولة، يبدأ بموجبه التخطيط من القاعدة ومن مستوى الوحدة الاقتصادية، في إطار علاقة مباشرة بين الأهداف المحددة للمؤسسة وأولويات الخطة «القطاعية» وأهداف التنمية الشاملة للاقتصاد الوطني.

وأعطيت الإدارة التنفيذية في المؤسسات الاشتراكية حرية أكبر، كذلك دار حوار مكثف في الاتحاد السوفييتي، قبل انهياره، لتعزيز مسؤولية الإدارة والمؤسسة كلها عن نتائج تنفيذ الخطة المقررة لها على أساس تعزيز ديمقراطية الإدارة وزيادة استقلالها الإداري والمالي.

واتخذت إجراءات واسعة في إطار سياسة إعادة البناء (البيريسترويكا) من أجل التحول إلى اقتصاد السوق، وأدى ذلك إلى تبدل كبير في أساليب إدارة المؤسسات الاقتصادية في جمهورية روسية الاتحادية التي ورثت الاتحاد السوفييتي.

# إدارة الأفراد

تعد إدارة الأفراد gestion du personnel بوصفها أحد ميادين إدارة الأعمال الرئيسة، علماً حديث العهد نسبياً. ويكاد نشوء هذا العلم يقترن بنشوء حركة الإدارة العلمية التي تزعمها فريدريك تايلور في مطلع القرن العشرين في الولايات المتحدة الأمريكية. وكان للنتائج التي توصل إليها تايلور حول استخدام مقاييس الحركة والزمن أداة رئيسة في زيادة الإنتاج وأسلوباً يحقق العدالة في احتساب أجور العاملين، أهمية كبرى في اعتمادها من رجال الأعمال عامة، والإدارة الصناعية بوجه خاص، لتحسين مستوى الأداء وتخفيض تكاليف الإنتاج وزيادة ربحية المشروعات. إلا أن حركة الإدارة العلمية لم تستطع أن تقرن نتائج دراساتها بالاهتمام اللازم بالجانب الإنساني بوصفه أحد العوامل الأساسية لزيادة مستوى الإنتاج وتحسين نوعيته لأنها ارتكزت على ركائز مادية بحتة.

ومع ذلك، فقد كان للإدارة العلمية فضل كبير في إيقاظ دوافع الشعور بأهمية الإنسان، ودراسة أحاسيسه، وتعرف محددات سلوكه في الأداء، والعناية به بوصفه أساس أي نهوض أو تقدم. وفي الوقت نفسه، بدأ الاهتمام بالبحوث العلمية المتعلقة بالنشاط الإنساني يتزايد ولا سيما في مجال علم الاجتماع وعلم النفس الاجتماعي والعلاقات الإنسانية وقواعد السلوك البشري، في الوقت الذي اشتد فيه ساعد النقابات العمالية في أمريكة وأوربة مطالبة بتحديد علاقات العمل وتحسين ظروف أدائه، مما أدى إلى تطور مفهوم إدارة الأعمال بصفة عامة، وتطور الجانب الذي يعنى بشؤون الأفراد العاملين منها بصفة خاصة، وكذلك زيادة المهام والمسؤوليات الملقاة على عاتق إدارة الأفراد كي تتمكن من تكوين قوة عمل قادرة على الأداء بفاعلية أكبر وراغبة في هذا الأداء. ولقد عد ذلك إطاراً عاماً وشاملاً للأهداف المتوخاة من إدارة الأفراد بقصد تحسين الإنتاجية بمؤشراتها الكمية والنوعية معاً.

ومن جهة أخرى، تعزز دور إدارة الأفراد وأهميتها بعد صدور التشريعات الحكومية الناظمة لعلاقات العمل والعاملين، وفرض استخدام بعض من مهماتها على مشروعات الأعمال، كتحديد نظم دفع الأجور وأساليبها، وأسس إجراءات التعيين والترفيع والتوصيف والتدريب، التي تعد بحق من أهم مسؤوليات إدارة الأفراد ومهامها.

وعلى هذا الأساس، فإن نشاط إدارة الأفراد يتجه نحو تحقيق الاستخدام الأمثل للقوى البشرية العاملة في المؤسسة وتنمية قدراتها ومهاراتها وحفزها في أداء أعمالها طواعية، كي يتسنى للطاقات الكامنة فيها الانطلاق من عقالها وتفجير مواهبها. وإذا كان بعضهم يحاول أن يعبر عن إدارة الأفراد بعبارات أخرى كإدارة القوى العاملة أو إدارة العلاقات الإنسانية أو الهندسة البشرية تمييزاً لها من أي نشاط إداري آخر يعنى بالشؤون المادية في المؤسسة، فيمكن تعريف إدارة الأفراد بأنها الجهاز التنظيمي الذي يمارس نشاطاً منظماً وهادفاً فيما يختص بشؤون الأفراد العاملين في المؤسسات سواء أكانت اقتصادية أم غير اقتصادية، ويتجلى هذا النشاط المنظم في وضع البرامج السياسية التي تحكم علاقات الأفراد فيما بينهم من ناحية أولى، وبينهم وبين الإدارة من ناحية ثانية، وفي تنفيذ هذه البرامج والخطط التي تهدف إلى استخدام الأفراد الاستخدام الأمثل والمحافظة عليهم قوة عمل قادرة على الأداء الجيد وراغبة في الاستمرار فيه.

وعلى أساس ذلك الهدف المتوخى من إدارة الأفراد والوسائل اللازمة لتحقيقه، يمكن القول إن مسؤوليات إدارة الأفراد لا تنحصر في جهاز تنظيمي معين، وإنما تتعداه لتصبح من مهام كل من تناط به المسؤولية عن عمل الآخرين سواء أكان مشرفاً على فئة صغيرة من العاملين أم رئيساً لقسم أم مديراً. وبهذا المعنى فإن نطاق إدارة الأفراد يتسع ليشمل وظيفة كل شخص - مهما كانت مرتبته - يشرف على عمل أفراد آخرين في المؤسسة بما يضمن توجيه أدائهم نحو زيادة الإنتاجية والوصول إلى علاقات عمل يغلب عليها الانسجام والتعاون بين قطبي المؤسسة: الإدارة والعاملين من دون أي تنافر أو

تنازع. وفي ضوء هذا التصور ليس هناك حدود أو نطاق محدد يمكن للمرء أن يفصل فيه مهام إدارة الأفراد ومسؤولية كل من يقوم بالإشراف على عمل آخرين جزءاً من عملية إدارة الأفراد.

وإذا كان تحقيق الأهداف يتطلب وجود خطط وبرامج وسياسات محددة، فليس من الضروري أن يضمن وجود مثل هذه الخطط والبرامج الوصول إلى أهداف المؤسسة على النحو المرغوب فيه، بل لا بد من اتخاذ الإجراءات المناسبة لتنظيم عملية تنفيذ تلك الخطط والبرامج. وتتوقف عملية التنفيذ هذه على حصر أنواع الأعمال والوظائف المطلوب أداؤها وتحديدها وتصنيفها في مجموعات أو فئات متجانسة، ومن ثم توزيع الأفراد العاملين في المؤسسة عليها. أو بعبارة أخرى، يتوقف تحقيق أهداف المؤسسة على مدى وجود تنظيم جيد يحدد موقع كل فئة أو مكانتها في أعمال المؤسسة (إدارة، قسم، شعبة وما شابه ذلك).

ومن بين هذه الأعمال الوظائف الخاصة بشؤون الأفراد أو ما يسمى «إدارة الأفراد».

ولتحديد مكانة إدارة الأفراد أو موقعها في تنظيم المؤسسة لا بد من تحديد أشكال البنية التنظيمية للمؤسسة - مهما كان حجم هذه المؤسسة - أي ما يسمى بهيكلها التنظيمي. فمن المعروف، أن هناك مجموعة من المرتكزات يبنى على أساسها الهيكل التنظيمي للمؤسسة وتعد في الوقت نفسه محددات لخصائص ذلك الهيكل وسماته وهناك خمسة أشكال رئيسة للهيكل التنظيمي، هي:

- الهيكل التنظيمي المبني على أساس الأنشطة الرئيسة والثانوية والفرعية في المؤسسة.
- الهيكل التنظيمي المبني على أساس أنواع منتجات المؤسسة من السلع والخدمات المنتجة وأصنافها.
- الهيكل التنظيمي المبني على أساس مراحل العمل والإنتاج.

ـ الهيكل التنظيمي المبني على أساس الأقاليم الجغرافية (المركز والفروع).

ـ الهيكل التنظيمي المبني على أساس الفئات التي تتعامل معها المؤسسة أو المشروع.

وفي جميع الأحوال، تتوقف مكانة إدارة الأفراد وموقعها في البنية التنظيمية، على حجم المؤسسة وطبيعة أنشطتها ومدى تجهيزها الفني ومستوى التقانة المستخدمة فيها. فإذا كان شكل التنظيم مبنياً على أساس الأنشطة، فإن إدارة الأفراد تعد نشاطاً رئيسياً، ويكون لها كيان مستقل، شأنها في ذلك شأن الإدارات الرئيسة الأخرى كإدارة الإنتاج وإدارة التسويق والمبيعات والإدارة المالية وغيرها. وإذا كانت المؤسسة موضوع البحث تملك فروعاً في مناطق وأقاليم جغرافية متعددة، فإن «إدارة الأفراد» التي توجد في المركز تكون هي المسؤولة عن وضع البرامج ورسم السياسات الخاصة بشؤون العاملين في المركز وفي الفروع على حد سواء.

وفي حال بناء التنظيم العام للمؤسسة على أساس أنواع المنتجات وأصنافها يكون لإدارة الأفراد مكانة رئيسة وتتبع لها وحدات فرعية تختص كل واحدة منها بتنفيذ سياسات إدارة الأفراد الرئيسة وبرامجها فيما يتصل بنوع المنتج أو صنفه. ويحكم بين هذه الوحدات أو بينها وبين الإدارة الرئيسية نظام من علاقات التعاون وقواعد التنسيق. كذلك يطبق هذا النوع من التنظيم في حال كون الهيكل التنظيمي للمؤسسة مبنياً على أساس مراحل الإنتاج، أو على أساس فئات المتعاملين مع المؤسسة، إذ يكون لكل فئة من هؤلاء المتعاملين (أو مجموعة فئات متماثلة) وحدة إدارية (قسم أو شعبة...) تتبع الإدارة المركزية التي تعنى بشؤون الأفراد عامة. كما هو الحال - على سبيل المثال - في شركات التأمين الكبيرة، حيث توجد وحدة إدارية لشؤون العاملين في كل إدارة متخصصة بفئة من المتعاملين معها كإدارة التأمين على الحياة أو على النقل والتأمين من الأخطار أو الحريق أو إعادة التأمين وسواها.

وبذلك فإن مكانة إدارة الأفراد تظهر مع ظهور البنية التنظيمية للمؤسسة، وتتطور وتتسع في أداء مهامها ووظائفها تبعاً لتطور النشاط فيها، ولكن مما يميز إدارة الأفراد من غيرها من الإدارات الأخرى انتشار مهامها ومسؤولياتها لتشمل الإدارات الأخرى في المؤسسة ما دامت تختص في تعاملها مع الإنسان. فإذا كانت مهام إدارة التسويق مثلاً تقتصر على دراسة الأسواق وحجم الطلب المستقبلي وسبر حاجات المستهلكين وأذواقهم، أو إذا كانت إدارة الإنتاج مسؤولة عن هندسة المنتجات وإنتاج الكميات اللازمة بالمواصفات المحددة وفقاً لحاجات المستهلكين وأذواقهم، فإن مهام إدارة الأفراد واختصاصاتها تتسع لتشمل كل الإدارات الأخرى وليس الإدارتين المذكورين في المثال فحسب.

وبغض النظر عن فلسفة الإدارة في اختيارها النموذج التنظيمي الذي تراه أكثر ملاءمة لأداء فعالياتها، فإن الشيء الذي يجب أن يؤخذ في الحسبان هو بناء تنظيم يحقق لها الوصول إلى أهدافها على أفضل وجه ممكن، أي الوصول إلى أفضل النتائج بأقل ما يمكن من الجهد والتكلفة، إن الوصول إلى مثل هذا المستوى من التنظيم يتطلب توافر شروط أربعة هي:

- ضمان وجود نوع من التنسيق في اتخاذ القرارات بين إدارة الأفراد من جهة وإدارات المؤسسة الأخرى من جهة ثانية، على نحو يحقق مبدأ المواءمة والانسجام والكفاية في أداء الأعمال من دون أية حساسية أو ازدواجية في الأداء.

فالتنظيم الجيد هو ذلك الذي يؤدي إلى إقامة صلات تعاون بين جميع وحدات الهيكل التنظيمي في المؤسسة على نحو يقضي على جميع أسباب التنازع في أداء الاختصاصات ويبين بوضوح حدود المسؤوليات بين جميع المشرفين والرؤساء في الإدارات المختلفة وبين العاملين في إدارة الأفراد.

ـ التوافق بين المبادئ التنظيمية المعتمدة في المؤسسة وقدرات العاملين في إدارة الأفراد ذاتها وخبراتهم.

ـ التوافق بين النفقات المترتبة على أداء أية وظيفة في إدارة الأفراد ومقدار المنفعة التي تعطيها تلك الوظيفة أو المتوقع الحصول عليها مستقبلاً.

ـ القدرة على التكيف والمرونة في بنية إدارة الأفراد في التعامل مع المتغيرات الفنية والاقتصادية والاجتماعية في المؤسسة نفسها وفي البيئة التي تعمل في نطاقها.

وبصفة عامة إما أن يأخذ شكل التنظيم في إدارة الأفراد طابع المركزية أو اللامركزية.

ويقصد بمركزية التنظيم في هذا المجال ممارسة إدارة الأفراد لوظائف الإدارة التقليدية من تخطيط وتنظيم ورقابة وذلك في المجالات المتعلقة بشؤون الأفراد سواء في المركز أم في الفروع لتنفيذ البرامج والسياسات المعتمدة من قبلها ولا سيما بالاختيار والتعيين والتدريب والأجور والتوصيف وتقويم الأداء، والتحقق من تنفيذ تلك السياسات والبرامج من قبل الوحدات الأخرى.

أما اللامركزية في التنظيم فتعني إعطاء وحدات (أو فروع) إدارة الأفراد الصلاحيات اللازمة في وضع البرامج والسياسات بما يتفق مع ما تراه مناسباً في نطاق عملها، شرط أن يخدم ذلك الهدف العام لإدارة الأفراد وهو إيجاد قوة عمل قادرة على أداء عملها. كما تكون تلك الوحدات مسؤولة عن نتائج تنفيذ سياساتها.

والتنظيم الأكثر فاعلية هو ذلك الذي يجمع بين مزايا المركزية واللامركزية في أداء مهام إدارة الأفراد على أفضل نحو ممكن.

**مهام إدارة الأفراد:**

تسهم إدارة الأفراد بدور أساسي في تحقيق أهداف المؤسسة عن طريق توفير احتياجاتها من القوى العاملة وضمان استخدام هذه القوى الاستخدام الأمثل، والمحافظة

على استمرارها في العمل مدفوعة برغبة ذاتية. وعلى هذا الأساس تبذل إدارة الأفراد جهداً منظماً وواعياً وموجهاً نحو تحقيق الأهداف العامة للمؤسسة وأهدافها الخاصة بها باستخدام مواردها البشرية المتاحة. وبعبارة أخرى، يتجه نشاط إدارة الأفراد نحو تكوين قوة عمل قادرة على الأداء وراغبة فيه، وغايتها رفع مستوى الكفاية الإنتاجية للمؤسسة بحسن استخدامها للعنصر البشري فيها.

تعنى إدارة الأفراد، قبل كل شيء بالإنسان بوصفه الوسيلة والغاية معاً ،فهو وسيلة لأنه يمتلك طاقات وقدرات عضلية وعقلية عظيمة الفائدة إذا أمكن ضبطها وتوجيه استخدامها نحو الاتجاه المطلوب طواعية واختياراً، وهو غاية لأنه لا يمكن أن يعد مصدر قوة عمل مجردة، وإنما ينظر إليه على أنه مخلوق بشري له مشاعره وأحاسيسه وآماله ويبذل جهداً مبدعاً من أجل طموحاته وإشباع حاجاته الآنية والمستقبلية الظاهرة منها والمستترة.

وبذلك يمكن القول إن مهام إدارة الأفراد كلها تنضوي في مجموعتين أساسيتين من الوظائف. تتعلق المجموعة الأولى بتكوين قوة عمل قادرة على الأداء بأعلى فاعلية، وتسمى هذه المجموعة من الوظائف بوظائف زيادة المقدرة على العمل.

أما المجموعة الثانية من الوظائف فتتجه بنشاطها نحو تحقيق عنصر الرضا والرغبة في الأداء أو ما يسمى بوظائف الرغبة في العمل.

ومن المعروف أن زيادة المقدرة على العمل لأي إنسان تتوقف على عدة عوامل منها ما هو وراثي كالقدرات الطبيعية، ومنها ما يكتسب اكتساباً عن طريق التعلم والتدريب والمران. وبصفة عامة يمكن القول إن مهام اختيار العاملين وتعيينهم وتدريبهم وتوصيف الوظائف وتقويمها وتهيئة ظروف العمل المناسبة هي من عداد وظائف زيادة المقدرة على العمل.

أما وظائف الرغبة في العمل فهي تلك الوظائف التي تكون مبنية على أساس دوافع الفرد والعوامل المؤثرة في هذه الدوافع والتي منها على سبيل المثال الوسائل الخاصة بإشباع الحاجات المادية والمعنوية. ومن هذه الوظائف سياسات الأجور والحوافز والأنماط المتبعة في القيادة والإشراف والاتصالات.

وفي الحقيقة من الصعب الفصل بين وظائف المجموعتين المذكورتين، ذلك لأن المجموعتين متداخلتان تؤثر كل منهما في الأخرى، فسياسات الأجور والحوافز وتهيئة ظروف العمل مثلاً عناصر أساسية في تحقيق درجة عالية من الرغبة والرضا، كما أنها في الوقت نفسه عوامل مساعدة في زيادة مقدرة الأفراد على العمل.

**أما أهم المهام الملقاة على عاتق إدارة الأفراد فهي:**

التخطيط للاحتياجات: وهو يشتمل على ثلاثة مهمات رئيسية. ترتكز المهمة الأولى على جميع المعلومات والبيانات عن الوظائف والأعمال الحالية في المؤسسة وقوة العمل المتاحة فيها وتجهيزها لحصر الوظائف وتحديد اختصاصاتها وطبيعة مسؤولياتها والعلاقات القائمة فيما بينها وعدد شاغليها وصفاتهم من حيث قدراتهم ومؤهلاتهم ومستوى خبراتهم ومهاراتهم. ومدى توافق تلك الصفات مع متطلبات الوظائف والأعمال التي يؤدونها وشروطها، كما تهدف هذه العملية إلى تحديد اتجاهات حركة العاملين في السنوات الماضية ورصد حالات الفائض والعجز في العمالة وتتبعها واحتساب نسبة دوران العمل على أساسها.

وأما المهمة الثانية فهي توصيف الأعمال والوظائف في المؤسسة، ويعد هذا التوصيف من أهم مسؤوليات إدارة الأفراد. ويتلخص في جمع الحقائق والمعلومات اللازمة عن المهام والواجبات التي يجب أن تؤديها كل وظيفة (عمل)، وتحديد سلطتها ومسؤوليتها، والطريقة التي يجب أن تؤدى بها، وموقفها في الهيكل التنظيمي، وعلاقتها بالوظائف الأخرى، والظروف التي تؤدى فيها، ووسائل الأداء المستخدمة، والمواصفات

والخصائص التي يجب أن تتوافر في شاغلها أو شاغليها إذا كان أداؤها يتطلب استخدام أكثر من شخص واحد، ثم صوغ هذه الحقائق في نموذج معين يمكن منه تحديد معالم الوظيفة على النحو الذي يمكن إدارة الأفراد من الاستفادة منه في جميع المجالات المتعلقة بشؤون الأفراد.

وأما المهمة الثالثة فهي تحديد احتياجات المؤسسة من الوظائف والأفراد وعددها ويتم إجراء هذه العملية في ضوء النتائج التي يتم التوصل إليها من جراء القيام بالمهمتين السابقتين، وعلى أساس التغيرات الحاصلة أو المتوقعة في حجم النشاط والمستوى الفني والتقني في المؤسسة، والظروف القانونية والسياسية والاجتماعية في البيئة التي تعمل فيها، ولا سيما الظروف المؤثرة تأثيراً مباشراً أو غير مباشر في عبء العمل وقوته.

وعلى هذا النحو يتم تحديد الوظائف والأعمال اللازمة لأداء أنشطة المؤسسة وتحديد مضمونها وعدد الأفراد اللازمين للقيام بها استناداً إلى الخطط والبرامج المستقبلية.

الاختيار والتعيين: تهدف هذه المهمة إلى توفير نوع من التوافق والانسجام بين متطلبات العمل وشروطه من جهة، وبين مواصفات الفرد وخصائصه بما يمتلك من قدرات ومهارات ومؤهلات وما شابه ذلك من جهة أخرى. وإذا كان الاختيار يحقق مثل هذا الأمر فإن التعيين يأتي ليتمم عملية الاختيار في توفير التوافق بين متطلبات الوظيفة والخصائص الشخصية للفرد، ومن ثم توجيه هذا الفرد - بعد تسلمه العمل - وفقاً للأنظمة والقواعد المعمول بها في المؤسسة والقوانين النافذة فيها.

التدريب والتنمية الإدارية: ينحصر دور إدارة الأفراد في مجال التدريب والتنمية الإدارية بتحديد الاحتياجات التدريبية لجميع الأفراد العاملين في المؤسسة ومن ثم وضع البرامج اللازمة من أجل تلبية هذه الاحتياجات وتقويم النتائج النهائية لتلك البرامج. إذ لا يمكن أن يعد اختيار الأفراد وتعيينهم نهاية المطاف لإدارة الأفراد. وإنما يجب متابعة إعداد هؤلاء الأفراد وتوجيه قدراتهم ومهاراتهم وتنميتها بصورة مستمرة ومبرمجة بما

ينسجم مع أية تطورات فنية وتقنية. وتشمل عملية التدريب والتنمية تعريف العاملين القوانين والأنظمة والتعليمات، وتزويدهم بالمعارف اللازمة وأساليب العمل الجديدة، وكذلك تطوير مهاراتهم الإدارية لتمكين الأفراد المشرفين على وظائف الإدارة الأساسية من اتخاذ القرارات المناسبة في الأوقات المناسبة.

تقويم الوظائف والأعمال: ويقصد بهذه المهمة تحديد قيمة كل عمل أو وظيفة قياساً إلى قيم الوظائف الأخرى في المؤسسة الواحدة، والتقويم عملية منظمة تقوم بها إدارة الأفراد وتختص بموضوع الوظيفة، وذلك بوضعها في مستوى مادي معين من دون التعرض لشاغلها. أو بعبارة أخرى يهدف التقويم إلى تقدير قيمة الوظيفة في ضوء أوصافها ومتطلباتها وظروف تأديتها مقارنة بالوظائف الأخرى، ومن ثم ترتيب الوظائف من أجل وضعها في مكانها المناسب في سلم الوظائف الذي يحدد أولويات وظائف المؤسسة من حيث توافر عوامل التقويم الرئيسة فيها ودرجتها ومداها. ولا يرتبط التقويم مباشرة بأجر الوظيفة بل يعد وسيلة لوضع نظام عادل للأجور يزيل كل أسباب الشكوى والتذمر وعدم الرضا.

وتقوم إدارة الأفراد اعتماداً على عوامل التقويم المذكورة سابقاً وعلى أجزائها الفرعية أيضاً بإجراءات التقويم بإحدى الطرائق الوصفية كطريقة الترتيب وطريقة الدرجات أو بإحدى الطرائق الكمية كطريقة مقارنة العوامل أو طريقة النقط.

تخطيط سياسات الأجور والحوافز: يحتل موضوع الأجور والحوافز جانباً كبيراً من اهتمامات إدارة الأفراد. فقد تجذب سياسات الأجور والحوافز الأفراد المهرة للعمل في مؤسسة ما وتدفعهم لأداء العمل بكفاية عالية مع الإحساس بشعور الرضا والاعتزاز والرغبة في الاستمرار، أو قد تؤدي إلى العكس من ذلك تماماً.

ولكي تعطي الأجور والحوافز ثمارها في أداء منتظم وفعال تقوم إدارة الأفراد بتقديم اقتراحاتها للإدارة العليا فيما يتعلق بسياسات الأجور والحوافز التي تراها مناسبة أكثر من غيرها.

ولدى التخطيط لسياسات الأجور والحوافز لا بد من أن يؤخذ في الحسبان أمور ثلاثة هي:

معايير الإنتاجية ونتائج تقويم الأداء، ونتائج تقويم الوظائف والأعمال، والتشريعات والنظم الحكومية المتعلقة بالأجور ولا سيما سياسات الحد الأدنى لها.

وتقوم إدارة الأفراد لدى دراسة سياسة الأجور بمهمتين أساسيتين: الأولى: تحديد هيكل الأجور الذي على أساسه تقدم اقتراحاتها المتعلقة بطرائق دفع الأجور المناسبة. ولما كان تقويم الوظائف لا يتجه إلى تحديد الأجر مباشرة،فإن إدارة الأفراد تقوم في أثناء تحديدها لهيكل الأجور بحصر مجموعات وظائف المؤسسة بعدد محدود من الدرجات، ثم تقوم بتحديد معدلات أو فئات الأجر المقابلة لكل درجة من الدرجات الوظيفية. أما المهمة الثانية فهي وضع نظام للحوافز والمكافآت تستطيع إدارة المؤسسة بوساطتها توجيه سلوك الأفراد باتجاه الأداء المرغوب فيه.

القيادة والإشراف: تعد القيادة والإشراف ممارستان موجهتان للتأثير في سلوك العاملين وضبطه وتوجيهه على نحو يحقق الأهداف المرسومة للمؤسسة، وتقوم إدارة الأفراد، في هذا المجال، بتحديد القواعد العامة لنمط القيادة الذي يمكن الإدارة من كسب رضا العاملين وترسيخ قناعاتهم بأن مصالحهم الفردية لا تتعارض بأي وجه من الوجوه مع مصالح المؤسسة.

ولتحقيق ذلك، تعد إدارة الأفراد مسؤولة عن إرساء مبادئ القيادة الديمقراطية وأسسها، التي تنمي المهارات الفنية والفكرية والإنسانية لدى العاملين. ولقد أثبتت نتائج

الأبحاث التي أجريت على أنماط القيادة المتبعة ومستوى إنتاجية المؤسسة، أن اختيار المشرفين القديرين على قيادة مرؤوسيهم بأسلوب يدفع نحو تنمية مواهبهم وقدراتهم العلمية والعملية ويعزز فيهم روح المسؤولية والمشاركة، يحقق زيادة كبيرة في إنتاجية المؤسسة.

تصميم نظام الاتصالات: إن مهمة إدارة الأفراد في مجال الاتصالات ينحصر في تصميم نظام فعال للاتصالات يعمل على تحقيق المشاركة والتفاهم بين العاملين والإدارة. ويتطلب تصميم نظام اتصالات فعال اختيار الأدوات والوسائل التي تضمن تحقيق السرعة في إيصال المعلومات إلى جميع الاتجاهات اللازمة، والدقة والوضوح في إيصال المعلومات من دون تأويل أو تحريف، وسهولة استخدام النظام، واستجابة المرسل إليهم لإجراء المطلوب، بمعنى توفير القدرة على التأثير في سلوك الآخرين على النحو المطلوب.

تقويم الأداء: يقصد بتقويم الأداء قياس مستوى الأداء الفعلي لكل فرد أو مجموعة أفراد ومقارنته بالمستوى المطلوب وتشخيص أسباب انحرافات الأداء إن وجدت. ويعد تقويم الأداء أحد الأسس التي تستخدمها الإدارة لرسم سياسات الأجور والحوافز والترقية ووضع كل شخص في المكان الذي يتناسب مع قدراته ويتوافق مع مؤهلاته.

والمهمة الأساسية لإدارة الأفراد في هذا المجال لا تنحصر في قياس الأداء وإنما في اختيار المقاييس التي تضمن تحقيق الموضوعية في التقويم، أي المقدرة على قياس الأداء الفعلي من دون التأثير بأية مؤثرات خارجية، والثبات في التقويم، أي أن تكون النتيجة واحدة في جميع الحالات مهما كان عدد المقومين، وأخيراً الوضوح في القياس والسهولة في استخدام نتائج التقويم.

تهيئة ظروف العمل المناسبة: تقوم إدارة الأفراد بجميع الدراسات والإجراءات التي تمكنها من توفير الظروف الملائمة التي قد تسهم في زيادة المقدرة على العمل وتحسين

مستوى الإنتاجية وترغيب العاملين في الاستمرار بالعمل، وتعمل على التقليل من وقوع الحوادث ومن حالات ترك العمل والتأخر والغياب.

وتشمل ظروف العمل مجموعتين من الشروط هي: الشروط المادية كالإضاءة والتهوية والرطوبة وأوقات الراحة وما شابه ذلك. والشروط الاجتماعية، أو ظروف العمل الاجتماعية، التي تساعد على إيجاد نوع من العلاقات والصلات بين الأفراد خارج جو العمل كالتنظيمات غير الرسمية (الأحزاب والجمعيات والنوادي وغيرها) أو إقامة علاقات الصداقة مع الآخرين.

تؤدي إدارة الأفراد دوراً مهماً إذا استطاعت تهيئة ظروف العمل الاجتماعية التي لا تتعارض مع أهداف المؤسسة وسياساتها وتسهم في الوقت نفسه في إشباع بعض حاجات العاملين النفسية والاجتماعية.

**سياسة العاملين والعلاقات العامة:**

تتوقف فاعلية تنفيذ وظائف إدارة الأفراد ومهامها على السياسة التي تزمع إدارة المؤسسة أو الشركة تطبيقها والسير على هديها ويتجه موضوع هذه السياسات لدى ممارستها باتجاهين: الأول داخلي نحو الأفراد العاملين لدى المؤسسة، والثاني خارجي نحو البيئة التي تعمل فيها.

ويقصد بسياسة العاملين أو السياسة الداخلية مجموعة القواعد والمبادئ والأحكام الرئيسة والتي سيلتزمها جميع الأفراد العاملين في المؤسسة لدى ممارستهم الأعمال والأنشطة اللازمة لتحقيق أهدافها المنشودة، وتوضح سياسة العاملين الحدود العامة لكل وظيفة من وظائف إدارة الأفراد حتى لا يحدث أي احتكاك بين الإدارة والعاملين بشأنها.

وتسعى المؤسسات (الشركات) من وراء تطبيق السياسات الخاصة بالعاملين إلى تحقيق أهداف عدة منها إيجاد مفهوم موحد للقواعد والمبادئ وأساليب العمل يلتزمها جميع العاملين، وتحقيق نوع من العدالة النسبية في تعامل المؤسسة أو الشركة مع عامليها

بتطبيق قواعد ومبادئ تشمل جميع العاملين وتشيع جواً من الثقة بين العاملين والإدارة، وكذلك إيجاد نوع من علاقات التعاون والتنسيق بين مختلف إدارات المؤسسة بقصد تنفيذ البرامج والخطط على أفضل نحو ممكن، وزيادة كفاية الإدارة في اتخاذ القرارات.

ويمكن تقسيم سياسات العاملين بحسب الهيكل التنظيمي للمؤسسة، أو بحسب مهام إدارة الأفراد ووظائفها. وتؤدي السياسات التي توضع وفقاً للهيكل التنظيمي دوراً كبيراً في توجيه جميع أنشطة المؤسسة باتجاه تحقيق أهدافها العامة. وهناك أربعة أنواع من السياسات المبنية على أساس الهيكل التنظيمي هي:

السياسات العامة: وهي الإطار العام لمجموعة القواعد والأحكام والأنظمة التي تتناول السياسات المختلفة، والتي تعد موجهاً عاماً للإدارة العليا.

السياسات التنظيمية: وهي توجيهات عامة للمديرين في المؤسسة لمعالجة مشكلة ما أو أمور معينة.

السياسات التشغيلية: هي مجموعة مؤشرات يتقيد بها جميع المشرفين (الإدارة الدنيا) في أثناء تنفيذ الخطط والبرامج التشغيلية.

السياسات الإجرائية: ويخضع لأحكامها نشاط جميع الأفراد العاملين في المؤسسة.

أما السياسات الوظيفية فهي تلك السياسات المتعلقة بشؤون الأفراد الوظيفية كالاختيار والتعيين والتدريب والتوصيف والأجور والتقويم وما إلى ذلك من الفعاليات التي مر ذكرها بصدد مهام إدارة الأفراد.

إن نجاح سياسات العاملين في تحقيق الأهداف المتوخاة منها يتوقف على الخصائص التي يجب أن تتسم بها هذه السياسات. ومن أهم السمات التي يجب أن تتحلى بها سياسات العاملين: أن تكون القواعد والأحكام والمبادئ محددة بوضوح ولا تقبل التفسير أو التأويل. وأن تكون السياسات مفهومة من العاملين أنفسهم، ومن الفئات الخارجية ذات

العلاقة كالموردين والمستوردين وسواهم. وأن تكون مرنة تستطيع مواكبة التغيرات والمستجدات داخل المؤسسة وخارجها. وأن توفر إمكانية متابعة تطبيقها واحترام الجميع لها.

أما السياسات الخارجية نحو البيئة المحيطة أو إزاء المجتمع الذي تعمل في نطاقه المؤسسة فتهدف إلى إقامة العلاقات المتوازنة وتحقيق الصلات الطيبة بين المؤسسة ومختلف الفئات التي تتعامل معها أو ذات العلاقة غير المباشرة بنشاط المؤسسة وتدعى مثل هذه العلاقات «العلاقات العامة».

ومما يزيد من أهمية العلاقات العامة في الإدارة المفهوم الحديث لواجبات المؤسسة وجميع مشروعات الأعمال إزاء المجتمع. فبعد أن انفصلت الإدارة عن ملكية رأس المال وظهرت الشركات المساهمة التي يمتلك رأس مالها آلاف الناس الذين يعيشون في مناطق مختلفة ومتباعدة، وبعد أن تعزز دور الشركات والمؤسسات الحكومية في قيادة الاقتصاد الوطني في بعض الدول، أصبح للمؤسسات وظائف اجتماعية لها دورها في تحقيق أهداف عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية. فقد تستخدم بعض المؤسسات عدة آلاف من العاملين كما قد يكون لها علاقات مع عدد كبير من الموردين والمستوردين، إذ قد يصل عدد الزبائن الذين يستهلكون منتجات إحدى الشركات إلى الملايين، مما يحتم على الإدارة التخطيط لعلاقات منظمة مع كثير من الهيئات الاجتماعية وإقامة صلات ودية دائمة معها. وبصفة عامة تعرف العلاقات العامة بأنها عملية اتصال مستمر بين الإدارة وجمهور العاملين والمتعاملين وكسب ثقتهم وضمان قيام تفاهم متبادل بينهم بقصد تحقيق التوافق بين مصلحة المؤسسة ومصلحة المجتمع وتحسين الروح المعنوية للعاملين والإقلال من اضطرابات العمل. وبهذا المعنى فإن أعمال العلاقات العامة متصلة اتصالاً وثيقاً بالسياسات الداخلية للمؤسسة، ومن هنا تأتي أهمية التنسيق بين الوحدة الإدارية (إدارة أو قسم) المسؤولة عن العلاقات العامة من جهة وبين إدارة الأفراد من جهة أخرى.

وتختلف مهام العلاقات العامة وواجباتها من مؤسسة لأخرى بحسب الظروف المحيطة بها، كحجم الفئات ذات العلاقة بالمؤسسة وعددها والمركز المالي لهذه المؤسسة. وموقف الجمهور منها، والنظام السياسي والاجتماعي والاقتصادي للمجتمع الذي توجد فيه المؤسسة.

ويمكن حصر أعمال العلاقات العامة بالمهمات الخمس التالية: الاتصال بالهيئات والأفراد ذوي العلاقة بالمؤسسة كالعاملين والمساهمين والمستهلكين والموردين والهيئات الحكومية والمنظمات الاجتماعية وغيرها.

وتحديد وسائل الاتصال بالأفراد والهيئات وتصميمها كالمطبوعات، والإعلانات، والخدمات الاجتماعية، والبرامج والمحاضرات، وحفلات الاستقبال، والرسائل والأفلام وما شابه ذلك. والقيام بالبحوث والدراسات المتعلقة بفئات الجمهور المختلفة لمعرفة رغباتهم وآرائهم، وإجراء الدراسات الخاصة بالتطورات الاجتماعية والاقتصادية والسياسية. ورسم سياسات العلاقات العامة وتنسيقها وتحديد أهدافها وأساليب تنفيذها وتحديد نظم الاتصال مع الإدارة العليا والإدارات والأقسام المختلفة في المؤسسة لتنسيق العمل بين الجميع طبقاً للسياسات الموضوعة. وإدارة الأعمال في قسم العلاقات العامة بالكفاية المطلوبة والإشراف على جميع العاملين داخل القسم نفسه.

# إدارة الإنتاج

الإِنتاج هو أية عملية أو إِجراء مصمم لتحويل مجموعة من عناصر المدخلات إِلى مجموعة محددة من عناصر المخرجات. وإِدارة هذه العملية المتعددة الأطراف هي المقصود من مصطلح إِدارة الإِنتاج Production management وإِذا كانت أنظمة الإِنتاج تيسر للمستهلك يومياً السلع والخدمات في حدود واسعة ،فإِن إِدارة هذه الأنظمة هي من أكثر الفعاليات أهمية في الوصول إِلى إِخراج أفضل لهذا الإِنتاج ،وفي تحسين التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

إِن المقولة المقبولة في العالم ،بوجه عام ،هي أن الموارد في كل مجتمع محدودة أما الحاجات فغير محدودة. والإِدارة القادرة هي التي تعمل على إِشباع أكثر ما يمكن من الحاجات عن طريق هذه الموارد المحدودة ،أي إِن كفاية الإِدارة تتحقق عندما تنجز الإِدارة ما هو مطلوب منها باستعمال أقل ما يمكن من عناصر الإِنتاج ،أو حين تنجز أقصى ما يمكن من الإِنتاج باستعمال عناصر إِنتاج محدودة. ومن هذه الزاوية يمكن القول إِن الإِدارة هي المسؤولة عن إِنتاج الهدف المحدد كماً ونوعاً وتوقيتاً عن طريق استعمال عناصر الإِنتاج (المدخلات) بنسب محددة تجعل تكلفة الإِنتاج أقل ما يمكن.

ويعبر ما كتب عن إِدارة الإِنتاج عن مفهومين يتصلان بالإِنتاج. يذكر المفهوم الأول أن الإِنتاج يعني تصنيع شيء ما مادي ما باستعمال العمال والمواد والتجهيزات. وهذا المفهوم يقتصر على إِنتاج السلع المادية فقط ،مثل: الملابس والغذاء والمنازل ،والأبنية على اختلاف أنواعها ،والسيارات ،والطائرات ،وأجهزة التلفزيون ،والأجهزة المنزلية الأخرى ،وما شابه ذلك.

ولا يدخل في هذا المفهوم الفعاليات التي لا تتضمن إِنتاجاً مادياً والتي يشملها مصطلح الخدمات ،مثل: التعليم ،والخدمة الطبية ،والترفيه ،والأمن الداخلي.

أما المفهوم الثاني فيذهب إلى أن الإنتاج لا يعني الأشياء المادية فحسب ،وإنما يعني كذلك الخدمات ،وأن الإنتاج في مجال الخدمات هو إنجاز وظيفة لها منفعة.

والمفهوم الأول يعدّ المفهوم التقليدي الشائع الاستعمال حتى الآن. والذين يأخذون به ما يزالون يستعملون في شرح إدارة هذه الفعالية تعبير «إدارة الإنتاج». أما المفهوم الثاني فمفهوم جديد وموسع يروجه القائلون به على أساس أن المبادئ الأساسية التي تحكم الإنتاج المادي هي مبادئ صالحة لحكم الإنتاج الخدمي. ويستعمل هؤلاء في شرح إدارة هذه الفعالية تعبير إدارة العمليات operations management بدلاً من إدارة الإنتاج وذلك من أجل تمييز هذا المفهوم الجديد من المفهوم الأول.

**المنظور التاريخي لتطور إدارة الإنتاج:**

كان أول من لفت النظر إلى اقتصاديات الإنتاج الاسكتلندي آدم سميث Adam Smith عندما ظهر نظام المعمل. فقد كتب في عام 1776 كتاب «ثروة الأمم» ولاحظ فيه ثلاث مزايا اقتصادية أساسية لتقسيم العمل وهي: تطوير مهارة العامل الذي ينجز عملاً واحداً بصورة متكررة ،وتوفير الزمن الذي يضيع عادة في انتقال العامل من فعالية إلى فعالية تالية مختلفة ،واختراع الآلات أو الأدوات نتيجة لتخصيص العمال جهودهم لأعمال ذات بعد محدد.

ولكن سميث لم يستنتج هذه الأفكار عن طريق نظري. ففي نظام المعمل كان تقسيم العمل متطوراً كطريقة للإنتاج ذات معنى عام عندما يتم توظيف مجموعة كبيرة من العمال للإنتاج بكمية كبيرة. وفي مثل هذه الظروف تعدّ الطريقة التعاونية للإنتاج ذات معنى. وقد لاحظ سميث هذه الممارسة ،كما لاحظ المزايا الثلاث. وكتب عنها في كتابه ،وكان الكتاب حجر الزاوية في تطوير اقتصاديات الإنتاج ،لا لأن ملاحظات سميث ساعدت على السرعة في تقسيم العمل ،بل لأن سميث قد أقر بوجود ترشيد للإنتاج. أما التطوير

الفعلي فقد استغرق وقتاً طويلاً إلى أن وصل أخيراً إلى مرحلة التطور السريع الحقيقي ومن ثم انبعثت إدارة الإنتاج نظاماً من مرحلة وصفية نظرية لتأخذ خصائص علم تطبيقي.

وبعد آدم سميث أضاف الإنكليزي تشارلز باباج Charles Babbage ملاحظات إلى ما ذكره سميث ،وأثار عدداً من الأسئلة حول اقتصاد الإنتاج وتنظيمه. كان باباج عالماً بالرياضيات ثم أصبح مهتماً بالتصنيع. وقد قاده استقصاؤه للعقل والتوجه العلمي إلى التساؤل عن عدة ممارسات موجودة ،ووردت أفكاره في كتابه «اقتصاد الآلات والمصانع».

وافق باباج في عام 1832 على آراء سميث المتعلقة بالمزايا الاقتصادية الناتجة عن تقسيم العمل وأخذ مثالاً لذلك صناعة الدبوس ،فنتج لديه عن تحليل هذه الصناعة سبع عمليات تخصصية أساسية هي:

تصغير قطر السلك إلى القياس المرغوب فيه ،تسوية السلك ،عمل نهاية الدبوس الحادة ،ليّ السلك وقطع الرأس ،جعل رأس الدبوس دقيقاً ،تبييض الدبوس لمنع الصدأ ،وضع الدبابيس المنتهية الصنع في أوراق أو ظروف أي تعبئة الدبابيس.

لقد لاحظ باباج مقدار الأجر المستحق لهذه الاختصاصات المختلفة ،ثم أشار إلى أن جماعة العمل ،إذا انتظمت بحيث ينجز كل عامل التتالي الكامل للعمليات ،فإن الأجر المدفوع لهؤلاء العمال سيحدد بأجر المهارة المطلوبة للاستمرار في التتالي الكامل للعمليات وهي أكثر صوبة أو أكثر ندرة. وبتقسيم العمل تظهر مزية جديدة لم يتطرق لها سميث هي مبدأ تحديد المهارات أساساً لتحديد الأجر. ويعد ملاحظات سميث وباباج بسنوات ،استمر تقسيم العمل وتسارع في النصف الأول من القرن العشرين. لأن خطوط الإنتاج الكبرى اليوم تمثل مبدأ تقسيم العمل المنفذ إلى أقصى درجات أقسامه. وبالحقيقة فقد انتشر هذا المبدأ واتسع ،وما يزال مزيد من تقسيم العمل يحظى بالاهتمام والدراسة.

كان فريدريك تايلور الأمريكي Frederick V. Taylor (1856-1915) بلاشك الشخصية التاريخية المتميزة في تطوير حقل إدارة الإنتاج ،وذلك أن آدم سميث وتشارلز باباج كانا ملاحظين وكاتبين ،في حين كان فريدريك تايلور مفكراً ومنفذاً معاً ،وكان كذلك ذا سلطة وإدارة قوية ،وإذا كانت سلطته قد جعلته موضع نقد في عدد من الحالات ،فإن هذه الصفة كانت مصدراً لإسهاماته العظيمة في تطوير إدارة الإنتاج.

إن الممارسات السابقة كانت تسمح للعاملين بأن يقرروا بأنفسهم الوسيلة التي سينجز بها الإنتاج ،وهكذا فإنهم صمموا كيف ينتجون جزءاً ما ،في ضوء مهارتهم وتجربتهم السابقة ،وكان الزمن وتكلفة الإنتاج موجهين بالطرائق التقليدية.

وكان تايلور عارفاً بهذه الممارسات لأنه دخل المجال الصناعي عاملاً ،ولكنه طور قدراته ورفض أن يستمر بهذا الطريق مع العمال الآخرين ،وبدلاً من ذلك أنتج أكثر ما استطاع. لقد تقدم بسرعة ووصل أخيراً إلى مركز يسمح بإجراء التجارب على بعض أفكاره. وللإحاطة بمدى إنجازات تايلور ،يجب أن نفهم أنه كان مبدعاً في بيئة إدارية كانت تسيطر عليها التقاليد القديمة وبينها ما يمنح العمال حرية تحديد طرائق التصنيع وحق الاحتفاظ بمعرفتهم أسرارَ مهنة في هذه البيئة الراكدة. وقد أدت أفكار تايلور إلى موجة تغيير في الفلسفة الإدارية هزّت بعض المنظمات من القمة إلى القاعدة.

بيّنت الفلسفة الجديدة لتايلور أن الطريقة العلمية يمكن ويجب أن تطبق على مختلف الجوانب الإدارية ،وأن الطرائق التي يُنجز بها العمل ،يجب أن تحددها الإدارة عن طريق التحقيق العلمي. لقد عدّد تايلور أربعة واجبات أساسية للإدارة يمكن تلخيصها فيما يلي:

- تطوير علم لكل عنصر من عمل العامل ليحل محل الطرائق القديمة.

- الاختيار العلمي للعمال وتدريبهم وتطويرهم وذلك بدلاً من الممارسة السابقة التي تميزت بالسماح للعامل باختيار مهماته الخاصة وتدريب نفسه على أفضل ما يستطيع من الأعمال.

- تطوير روح التعاون الصادق بين العامل والإدارة لضمان تنفيذ العمل وفقاً للإجراءات المقررة علمياً.

- تقسيم العمل بين العمال والإدارة في حدود مسؤوليات كل طرف ،بحيث تأخذ كل جماعة العمل الذي يناسبها ،وذلك ،بدلاً من الحالة الأولى السابقة التي كان العمال فيها يتحملون القسط الأكبر من العمل والمسؤولية. وقد أدت هذه الأفكار الأربع إلى كثير من الفكر الجديد حول التنظيم الإداري ،وهي ،إلى حدّ كبير ،جزءٌ من الممارسة التنظيمية لإدارة الإنتاج في الوقت الحاضر.

لقد تطور عمل تايلور في الفكرة الأولى إلى حقل هندسة الطرائق وقياس العمل. وفي السنوات التي هي أكثر حداثة توسع هذا الحقل توسعاً كبيراً بمساعدة الأبحاث النفسية التجريبية وأصبح يدعى الآن بحقل الهندسة الإنسانية وله تطبيقات عامة في إدارة الإنتاج ،ومن الفكرتين الثانية والثالثة تطور حقل الأفراد بطرائقه الفنية لاختيار الأفراد وتعيينهم بالإضافة إلى الوظيفة التنظيمية للعلاقات الصناعية. وكان للفكرة الرابعة التي تتضمن تقسيم العمل بين العامل والإدارة استدلالات بعيدة المدى: فالوظائف الإدارية الأساسية للتخطيط والرقابة تناط الآن بالإدارة ،أما المشرفون المباشرون والعمال فيتركون أحراراً للتركيز على تنفيذ الخطط الموضوعة بعناية.

إن الموقف الصلب غير القابل للمساومة لفريدريك تايلور في تطوير أفكاره وتنفيذها سبَّب كثيراً من الجدل ،وقد عورض بقوة في عدة محافل.

شمل التطوير الأول رقابة الجودة وتقديمها إحصائياً إلى الصناعة من قبل الأمريكي وولتر شي وارت Walter She Wart في عام 1931. أما التطوير الثاني فكان في بروز نظرية اختيار عينة العمل في عام 1934 لدى تيبت Tippett ،وتتناول إجراء لاختيار العينة اللازمة لتحديد زمن العمل ومعايير الإبطاء وغير ذلك مما يتصل بالعمل.

بقي تنفيذ نظرية العينة التي قال بها تيبت نائماً قرابة عشرين سنة ،ثم وضعت موضع التطبيق في العقد السادس من القرن العشرين. ولا يزال هذا الإجراء يستعمل استعمالاً واسعاً ،ويحتمل أن يستمر في النمو لفوائده العملية الكثيرة.

لقد ابتدأ التطور الأخير في المفهوم والنظرية والطرائق الفنية لإدارة الإنتاج بعد الحرب العالمية الثانية بقليل وساعدت الأبحاث المتصلة بالعمليات الحربية التي مرت بها القوات المسلحة الأمريكية على الوصول إلى طرائق فنية رياضية جديدة وأسهمت بتكوين معرفة غنية حول كيفية تطبيق الطرائق الفنية في مواجهة مشاكل العمليات الحربية. وقد تبين أن هذه المشاكل توازي مشاكل عمليات الإنتاج ،وأن من الممكن لطرائق معالجتها أن تطبق في الإنتاج الصناعي. وكان من أشكال التطور المتميز اعتماد البرمجة الخطية linear programming. إلا أن الإنجاز الذي فاق هذه التطورات في أهمية موضوع البرمجة ودعمه... كان تطوير الحاسوب ذي السرعة العالية الذي جعل من الممكن حل مشاكل البرمجة الخطية للحجوم الكبرى. ولولا الحواسيب لكان الاحتمال الغالب أن يبقى مجال البرمجة الخطية في التطبيق مجالاً صغيراً. وقد أقرت العمليات الحربية إنجازاً آخر في إدارة الإنتاج هو الاهتمام الذي يتوجه إلى العوامل الإنسانية. فقد وظف علماء النفس والفيزيولوجية الباحثون في أثناء الحرب وما بعدها للمساعدة في تصميم أنظمة تناظر القدرات الإنسانية في النظر والسمع والشم والحركة والاحتمال الإنساني وغير ذلك مع عوامل بيئية: كالحرارة والضوء والإشعاع والضوضاء. ومع أن عوامل الضغط لدى الإنسان في الصناعة هي غالباً أقل قساوة من عدد العوامل التي وجدت في الحرب ،فإن

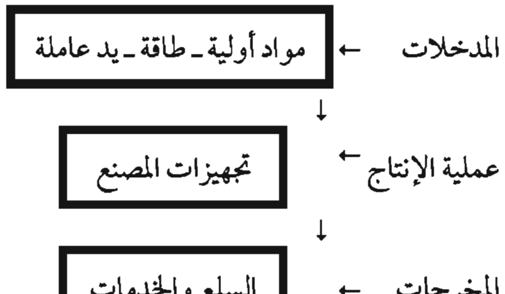
المشاكل من حيث المفهوم ،هي نفسها ،أي إنه يجب أن تصمم أنظمة ومهام إنتاج تقرّ بحدود العنصر الإنساني في تشغيل الأجهزة وتأخذ مزايا القدرات الإنسانية ،بمعنى أن هذا الحقل الذي يدعى الآن الهندسة الإنسانية أو العوامل الإنسانية يقدم المعلومات الأساسية لتصميم العمل. وأخيراً يمكن القول إنه في الماضي كان الأفضل في نظرية إدارة الإنتاج الممارسة الفعلية في الصناعة والأعمال ،وكان التعليم في الجامعات مستنداً إلى هذه الممارسة ،أما اليوم ،فإن النظرية ابتدأت تقود إلى أفضل ممارسة ،ومن المحتمل أن تستمر في المستقبل.

**نظام الإنتاج:**

تتألف الفعالية الإنتاجية من عدة عناصر متداخلة ،وبعض هذه العناصر ينجز بالتتالي ،في حين ينجز بعضها الآخر معاً وبآن واحد. ومع ذلك ،فإن الشيء المهم هو أن الشكل الذي ينجز به أحد عناصر فعالية الإنتاج. يحتمل كثيراً أن يؤثر في واحد أو أكثر من العناصر الأخرى. إن هذا الوضع الذي يكون عليه الإنتاج يسمح بالقول إن الإنتاج نظام متكامل. وسوف يغدو الأمر أكثر وضوحاً لدى البحث في مسؤوليات إدارة الإنتاج.

ومن الممكن أن يقسم أي نظام للإنتاج إلى ثلاثة أجزاء رئيسة هي:

المدخلات والعملية والمخرجات. والمخطط التالي يبين طريق جلب العناصر المختلفة وتحويلها لإنجاز الهدف الذي صمم النظام من أجله.



ويمكن أن تكون العملية معقدة تتطلب عدة أنواع من المدخلات ،ويمكن أن تتضمن تنوعاً من المخرجات. إن فكرة تحويل مجموعة من المدخلات لتنتج مجموعة من المخرجات ليست معقدة ،ولكن الصعب والمعقد هو تصميم عملية مدخلات ومخرجات فعلية لإنجاز أهداف محددة. وفيما يلي شرح لأجزاء نظام الإنتاج.

**المدخلات:**

يمكن تعريف المدخلات بأنها عناصر الإنتاج التي تمثل التكاليف المتغيرة ،وهي بصورة أولية التكاليف التي تدفع قيمتها على أساس الحجم بالوحدات مثل: تكاليف اليد العاملة وتكاليف المواد المباشرة. ويمكن تحميل هذه التكاليف مباشرة لكل وحدة من وحدات المخرجات (الإنتاج). والتكاليف المتغيرة ،كنظام لتصنيف المدخلات ،تخلق أيضاً إرباكات معينة. وعلى سبيل المثال ،توجد تكاليف يد عاملة غير مباشرة تصاحب العمل المكتبي ،ومن الصعب أن تُعْزى لأية وحدة معينة من الإنتاج على أساس التكاليف بالقطعة. وهذه التكاليف تعدّ تكاليف غير مباشرة تحمّل الإنتاج كله. وبالمشابهة ،فإن الرواتب التي تدفع للمشرفين تقع خارج التعريف المحدد الذي استعمل سابقاً فيما يتعلق بالتكاليف المتغيرة. ولذلك فإن الاستثناءات في التكاليف من التكاليف المتغيرة ، تعامل ،على وجه العموم ،كتكاليف ثابتة.

ومن حيث الأساس ،فإن المواد الأولية واليد العاملة والطاقة ،تؤلف المدخلات ،والمصنع والتجهيزات بجريان العملية. وبالتفكير في هذه التعابير يكون واضحاً نسبياً أن إدارة الإنتاج تمارس أكثر رقابتها اليومية على الإنتاج عن طريق التحكم في عناصر المدخلات إلى عملية الإنتاج. وفي المدى القصير الأجل يكون من الصعب ،إلى حد ما ،على الإدارة إجراء تعديلات في العملية ،على أساس أن تكاليف العملية (المصنع والتجهيزات) تعد تكاليف ثابتة في المدى القصير ويجب على المنظمة الصناعية تحملها بصرف النظر عن حجم الإنتاج (ضمن الطاقة الإنتاجية المتاحة). وفي المدى الطويل تصبح هذه التكاليف

تكاليف متغيرة عندما يتوافر الإمكان للإدارة بإجراء التعديلات المرغوبة في حجم المصنع والتجهيزات.

**العملية:**

يصمم الإنتاج في العادة لتكون له قيمة أكبر من القيم لعناصر المدخلات والاستثمار في العملية ،عندما يكون الاستثمار مستهلكاً بوجه صحيح. ويكون هذا الأمر مختلفاً كلياً عن التوقعات الهندسية للأنظمة المادية حيث يمكن نظرياً: أن يساوي الإنتاج المدخلات.و بسبب الاحتكاك وخسارات الاحتراق ،فإن الإنتاج القابل للاستعمال في العالم المادي هو أقل من كمية طاقات المدخلات. وهكذا فإن الكفاية لعملية ما ،في تعابير هندسية هي

$$\text{الكفاية} = \frac{\text{الإنتاج القابل للاستعمال}}{\text{المدخلات}} \leq 1$$

هذا الوضع في اعتبار كفاية عملية ما ،سينتج إفلاساً في العالم الاقتصادي إذا كان صحيحاً. فالإنتاج والهندسة يتصل أحدهما بالآخر اتصالاً أساسياً في عدة وجوه. وكفاية عملية ما للإنتاج ،من وجهة نظر النظام المادي ،يمكن قياسها في التعابير التي وردت. وفي الوقت نفسه ،تكون إدارة الإنتاج ملتزمة بالمعايير الاقتصادية. وفي الأنظمة الاقتصادية ،يجب أن تكون الكفاية مساوية واحداً أو أكبر من واحد وليست أصغر من واحد كما في المعادلة السابقة من أجل الاستمرار في عملية الإنتاج.

وأكثر من ذلك ،يكون حقيقياً على نحو جزئي فقط أنه كلما ازدادت الكفاية الهندسية ازدادت الكفاية الاقتصادية. ومديرو الإنتاج يجب أن يكونوا قادرين على فهم وجهات النظر الهندسية والاقتصادية وتوحيدها.

والعملية ،كما عرفت ،تتألف من عناصر الإنتاج التي تمثل بصورة أولية تكاليف ثابتة. وهذه التكاليف لاتتغير مع تغير معدلات الإنتاج ،مثل مخصصات الاستهلاك للمصنع والتجهيزات ،ورواتب الإدارة العليا ،وغيرها من التكاليف التي يجب على المنظمة تحملها بصرف النظر عن حجم الإنتاج.

**المخرجات:**

يعد تحديد الإنتاج المرغوب فيه أو المخرجات المطلوبة من حيث الكم والنوع والتوقيت ،نقطة البداية غالباً في أي عمل إنتاجي.

**مسؤوليات إدارة الإنتاج:**

يمكن أن يقال إن إدارة الإنتاج تحمل أربع مسؤوليات أساسية. وهذه المسؤوليات هي أن تُنتج السلع أو الخدمات المطلوبة إنتاجاً تتحقق فيه الأمور التالية:

- متطلبات الكميات (الكميات الواجب إنتاجها من السلع أو الخدمات).
- متطلبات النوعية (نوعية الإنتاج المادي أو الخدمي المحددة).
- إنجاز الإنتاج في الأوقات المحددة لذلك أي التوقيت.
- اختيار أفضل طريق اقتصادي لإنجاز المسؤوليات السابقة وتطبيقه.

ولا ريب ،أن متطلبات الكميات النوعية وتواريخ الإنجاز ،تعكس طلبات المستفيدين أي المستهلكين المشترين لهذه السلع أو الخدمات. ولتوفير هذه الطلبات يجب على إدارة الإنتاج أن تأخذ بقاعدة تخطيط فعالية الإنتاج قبل التاريخ الذي ستظهر فيه الطلبات فعلياً.

وهذا القول صحيح لعدة أسباب في مقدمتها اثنان: الأول هو أنه إذا لم تتوافر العناصر اللازمة للإنتاج (مستلزمات الإنتاج) لدى إدارة الإنتاج في الوقت الذي يُسلَّم فيه الطلب لكميات معينة من الإنتاج ،فمن غير المحتمل أن يكون المطلوب جاهزاً في

وقت التسلّم الذي يرغب فيه الزبون ،لأن الوقت المطلوب للحصول على اليد العاملة ،والمواد ،والتجهيزات ،والأبنية ،غالباً ما يتجاوز تجاوزاً كبيراً ما هو مقبول عادة كزمن تسليم معقول (مسوّغ).

أما السبب الثاني فهو أن الحالة ،حتى وإن لم تكن كما ذكر في السبب الأول ،فإن إدارة الإنتاج التي تحصل على عناصر الإنتاج وتستعملها فقط في الزمن الذي تكون فيه العناصر مطلوبة لإنجاز طلبات المستهلك المشتري ستجد نفسها غالباً أنها تنتج وتشتري في حجوم كميات غير اقتصادية وتمارس تموجات واسعة في الطاقة الإنتاجية اللازمة في أية لحظة زمنية. وهذا الأمر لا ريب سيؤدي إلى توليد تكاليف زائدة.

لذلك فإن كل إدارة إنتاج يجب أن تمارس تخطيط الإنتاج وهذا التخطيط يتضمن تحويل تنبؤ الطلب على السلع أو الخدمات الذي تقوم به الإدارة التسويقية إلى متطلبات إنتاج متساوية في حال عدم وجود تبديل بين مخزون أول المدة ومخزون آخر المدة ،وإلى مستلزمات هذه المتطلبات الإنتاجية من عناصر الإنتاج المختلفة.

والبرامج (الجداول) الناتجة لمتطلبات عناصر الإنتاج يمكن أن ترتب على نحو تخفف فيه التموجات الواسعة ،أو يسمح فيه بالإنتاج والشراء في حجوم كميات اقتصادية. ومع ذلك فإن هذه البرامج في شكلها النهائي ،تزود مدير الإنتاج بالمعلومات اللازمة عن نوع المواد وكميتها واليد العاملة ،والتجهيزات الإنتاجية اللازمة في نقاط زمنية مختلفة في المستقبل. ويمكن أن تتخذ حينئذ الترتيبات للحصول على عناصر الإنتاج هذه قبل الأزمنة التي ستكون فيها هذه العناصر لازمة فعلاً. وهذا العمل يسهل قدرة إدارة الإنتاج على تحقيق الإنجاز (التسليم) في التاريخ المحدد في الطلبات التي تُسلّم بتاريخ لاحق.

ومع ذلك لو أن عناصر الإنتاج اللازمة توافرت في الوقت الذي تُسلّم فيه الطلبات الفعلية ،فإن متطلبات الكمية وتواريخ التسليم المتعلقة بها يمكن الوصول إليها فقط إذا اتخذت الخطوات لاستعمال هذه العناصر على نحو فعال. وهذا الأمر يدعو إلى مايلي:

- برمجة (جدولة) العمل المطلوب ويدعى هذا الإجراء تخطيط الإِنتاج.
- تنظيم الأقسام العاملة في مديرية الإِنتاج وتزويدها بالتعليمات الضرورية وهذا ما يدعى تنظيم مديرية الإِنتاج.
- متابعة تقدم الإِنتاج ،واتخاذ الإِجراءات التصحيحية عندما يتطلب الأمر ذلك وهذا ما يدعى الرقابة على الإِنتاج.

ولكن إِضافة إِلى كون إِدارة الإِنتاج مسؤولة عن إِنتاج الكميات المطلوبة في المواعيد المحددة للتسليم ،فإنها مسؤولة أيضاً عن نوعية الإِنتاج ،ولا يمكن الحفاظ على نوعية السلع أو الخدمات إِلا إِذا استخدمت المقاييس التي تؤكد أن الإِنتاج مطابق للمواصفات المحددة. وهذه المقاييس يشار إِليها غالباً بالطرائق الفنية للرقابة النوعية على الإِنتاج أي رقابة النوعية.

وأخيراً ،لقد لوحظ أن المتوقع من إِدارة الإِنتاج أن تنتج السلع أو الخدمات المحددة لا في الكميات المطلوبة ،وفي الأزمنة المحددة ،وبالنوعية المطلوبة ،فقط ،بل وكذلك في أفضل طريق اقتصادي أي بأقل تكلفة ممكنة. ونتيجة لذلك يجب أن يجري تحليل للطرائق البديلة التي يمكن أن تنتج بها السلع أو الخدمات بتحديد الطريق التي هي أقل تكلفة بين طرائق العمل البديلة. والمعلومات التي ستساعد في هذا الخصوص ،توجد في الموضوعات التالية:

- نظرية الإِنتاج التي تساعد في تحديد مزيج الإِنتاج ذي التكلفة التي هي أقل عن طريق استعمال مبادئ الإِنتاج.
- تكاليف الإِنتاج التي تساعد في تحديد المعدل الأمثل للإِنتاج والحجم الأمثل للمصنع.
- تحسين الإِنتاجية الذي يساعد في رفع إِنتاجية اليد العاملة وخفض التكاليف عن طريق عوامل تحسين الإِنتاجية.

ـ دراسة الحركة التي تساعد في التخلص من أكبر عدد ممكن من الحركات الإنسانية ،وفي الإقلال من الحركات التي لا يمكن التخلص منها ،وفي جعل الحركات الضرورية أقل تعباً. وهذا كله يؤدي إلى تحسين الإنتاجية.

وثمة حاجة أيضاً لتحليل الترتيب الداخلي للمصنع ومناولة المواد والأتمتة من أجل توفير مجرى يسير لمرور المواد والآلات والعمال ،وتطوير نظام مناولة أفضل ،ودرجة أتمتة مناسبة بغية انخفاض التكاليف المصاحبة لحركة العمال والمواد من مكان إلى آخر إلى أدنى حد ممكن ،ويدخل هذا كله تحت عنوان «الترتيب الداخلي ومناولة المواد والأتمتة». وهناك حاجة لعمل هيكل تنظيمي للعاملين في مديرية الإنتاج يتضمن تجميع العمليات المتشابهة بحسب السلعة أو العملية أو الزبون ،وتقسيم هذا التجميع إلى مجموعات بحسب قدرات الأشخاص إداريين كانوا أم عمالاً وتحديد المسؤولية والسلطة لكل من الرؤساء في التنظيم. وبطبيعة الحال ،يتأثر الهيكل التنظيمي لمديرية الإنتاج بالترتيب الداخلي للمصنع. والأمور المتعلقة بالتنظيم تدخل في بحث التنظيم الإداري لمديرية الإنتاج وهناك أيضاً الطرائق الفنية لتحديد معايير الإنتاج بدراسة الزمن الواجب لإنجاز عمل ما أي الزمن المعياري ،والحفز العمال على الإنتاج عن طريق ربط الأجر بالإنتاج كماً ونوعاً. وبذلك يمكن تحديد مستلزمات الإنتاج من اليد العاملة والتجهيزات ،وبرمجة الإنتاج ،وتحديد تكاليف اليد العاملة المصاحبة للإنتاج ومراقبتها. ويدخل هذا في بحث دراسة الزمن.

وأخيراً ،للحفاظ على استمرار المؤسسة في الوجود ،لابد من أن يهتم مدير الإنتاج بتطوير الإنتاج ويُقصد بذلك إجراء الأبحاث من أجل تقديم سلع جديدة مبتكرة وإجراء تحسينات في السلع الحالية أو الخدمات. ويدخل هذا الإجراء تحت عنوان «تطوير الإنتاج».

ولعل من اللازم القول ،في النهاية ،إن على مديري الإنتاج أن يهتموا بعدد من المجالات المتداخلة بعضها ببعضها الآخر. والمجالات المذكورة سابقاً لا تعني أن مديري

الإنتاج لا يهتمون بمجالات أخرى لاتخاذ القرار في المؤسسة. إنهم يهتمون واقعياً بالمشاركة في اتخاذ القرار بمجالات أخرى مثل تحديد موقع البناء وتصميمه. وبالنظر لتأثير القرارات المتخذة في مجالات التسويق والأفراد والمالية وفعاليات الإنتاج ،وتأثير القرارات المتخذة في مجال الإنتاج على فعاليات التسويق والأفراد والمالية ،فإن من واجب مديري الإنتاج أن يسهموا في حل مشكلات التسويق والأفراد والمالية. ولكن هذه المجالات الأخرى غير الإنتاجية ومشاكلها ليست من مسؤوليتهم الأولى.

## الإدارة المالية

تعد إدارة الشؤون المالية من أهم الوظائف الرئيسة في المشروعات الاقتصادية إذ لا تمكن ممارسة النشاطات المختلفة في المشروع إنتاجاً أو تسويقاً من دون توافر الأموال اللازمة للإنفاق على هذه النشاطات.

وتتركز الوظيفة المالية في المشروع حول إدارة الأموال التي تتمثل في الحصول على الأموال اللازمة للمشروع من جهة، ثم استخدام هذه الأموال استخداماً اقتصادياً رشيداً من جهة أخرى. وهكذا يمكن تعريف الإدارة المالية la gestion financiиre بأنها الوظيفة التي تهدف إلى تحديد حاجات المشروع الاقتصادي من الأموال اللازمة لتوفير احتياجاته من التجهيزات ووسائل الإنتاج من جهة، ولتمويل عملياته الجارية من جهة أخرى. ولكي تتحقق الأهداف المتوخاة من توفير الأموال اللازمة للمشروع لابد من أن يتم ذلك في الوقت المناسب، وبأقل كلفة ممكنة، وألاّ يؤدي ذلك إلى التأثير في استقلال المشروع، أي إن على الإدارة المالية اختيار أفضل البدائل فيما يتعلق بتوقيت التمويل، ونوعه ومصادره المتاحة. ولا يقتصر دور الإدارة المالية على توفير الأموال، بل يتجاوز ذلك إلى السهر على سلامة استخدام هذه الأموال استخداماً اقتصادياً رشيداً فعالاً، وهذا يعني ممارسة دور الرقابة على استعمال الأموال.

ولما كان نشاط المشروع لا يتناول الحاضر فقط بل يمتد إلى المستقبل، فإن دور الإدارة المالية لا يقتصر على حل المشاكل المالية الآنية فحسب، بل يسهم في تحديد الخيارات الأساسية في حياة المشروع، وآفاق تطوره في المستقبل.

وهكذا فإن الإدارة المالية تشمل مهام متعددة تتناول أساساً التخطيط المالي لتحديد حاجة المشروع الآنية والمستقبلية إلى الأموال وتوفيرها في الوقت المناسب ومن المصدر

المناسب. ثم الرقابة على استخدام هذه الأموال وتقويم النتائج التي تتحقق باللجوء إلى وسائل التحليل المالي المختلفة.

**التحليل المالي:**

يُعد التحليل المالي إحدى الأدوات الأساسية للإدارة المالية في المشروع الاقتصادي. ولما كانت أهم أهداف الإدارة المالية تتمثل في البحث المستمر عن تحقيق التوازن في المشروع، وتأمين تمويله، ومراقبة سير أعماله والنتائج التي يحققها، فإن مهام التحليل المالي تتركز في البحث عن الشروط اللازمة لتحقيق التوازن المالي في المشروع وتحليل نتائج أعماله. من أجل تنفيذ هذه المهام يعتمد التحليل المالي على دراسة البيانات المالية والمحاسبية وتحليلها وتفسيرها، وكشف العلاقات القائمة بينها، وذلك بهدف كشف مواطن القوة، والعمل على تعزيزها ودعمها.

وتختلف الغاية من التحليل المالي والوسائل التي يستخدمها والبيانات التي يحتاج إليها باختلاف الجهات التي تقوم بهذا التحليل. ويسعى كل طرف من الأطراف المعنية بالتحليل المالي إلى الإجابة عن مجموعة من التساؤلات التي تمس مصالحه. والأطراف الأساسية التي تهتم بتحليل الوضع المالي للمشروع هي التالية:

إدارة المشروع: المشروع الاقتصادي، فيما يتصل بالإدارة، كل متكامل تتضافر فيه كل الجهود، وفي مختلف أوجه النشاط، لتحقيق هدف محدد. ولذلك فإن اهتمام الإدارة ينصرف إلى تعرف الجوانب الإيجابية والسلبية في نشاط المشروع وتقويم نتائج أعماله. فالتحليل المالي فيما يتعلق بالإدارة أداة تحليل واستقصاء وتفسير ورقابة وتقويم أداء. وتساعد نتائج التحليل المالي وتحليل النتائج التي يحققها وتفسيرها في وضع الخطط المستقبلية للمشروع. فالتخطيط السليم للمستقبل يجب أن يأخذ تجربة الماضي والدروس المستفادة منها في الحسبان.

الدائنون: يتألف دائنو المشروع عادة من فئتين هما: أصحاب الديون طويلة الأجل ومتوسطته، وأصحاب الديون قصيرة الأجل. إن جُلّ اهتمام دائني المشروع ينصرف إلى دراسة وضعه من زاوية قدرته على الوفاء بالتزاماته وتوفية ديونه، ومن ذلك تسديد الفوائد المترتبة على هذه الديون، في مواعيد استحقاقها.

أصحاب المشروع: أصحاب المشروع هم المساهمون في شركات الأموال أو الشركاء في شركات الأشخاص أو الدولة في الشركات العامة. إن ارتباط هؤلاء الوثيق بمصير المشروع ونجاحه، يجعل اهتمامهم يتركز على سلامة الهيكل المالي العام للمشروع من جهة، ومعرفة قدرته على تحقيق الربح وما سينتج عن ذلك من عائد على الأموال المستثمرة فيه من جهة أخرى.

جهات أخرى: وهي مجموعة الأطراف الأخرى التي ليس لها ارتباط مباشر بالمشروع، مثل أجهزة التخطيط، والمراكز الإحصائية ومصالح الضرائب، وغيرها من الجهات التي تهتم بتحليل الوضع المالي للمشروع ودراسته من أجل الحصول على بيانات محددة تتعلق بالنشاطات التي تمارسها هذه الجهات.

**الخطة المالية:**

تقوم إدارة المشروع الاقتصادي على مجموعة من القرارات. وفي الوقت الذي تتميز فيه هذه القرارات بالبساطة وقلة العدد في المشروعات الصغيرة، فإن طبيعة المشروعات الكبيرة واتساع نشاطاتها تجعل هذه القرارات أكبر عدداً وأكثر تعقيداً. وكلما كبر حجم المشروع وازدادت متطلبات نموه احتاج إلى مزيد من الاستثمارات، ثم إلى مزيد من الإنفاق، مع ما يرافق ذلك من زيادة في حجم المخاطرة.

إن تسارع الأحداث والتطورات الاقتصادية، والوتائر العالية للتقدم التقني، تفرض على المشروع الاقتصادي محيطاً دائم الحركة يقتضي منه التكيف المستمر والتفاعل مع المتغيرات، واتخاذ القرارات المناسبة في الأوقات المناسبة. لذلك فإن المشروع الاقتصادي

يجد نفسه على الدوام أمام عدد من الخيارات التي تقتضي اتخاذ قرارات متعددة الاتجاهات، منها ما يتعلق بالحاضر ومنها ما يتعلق بالمستقبل.

إن التخطيط لنشاطات المشروع المستقبلية يتناول نوعين رئيسين من النشاط: الأول يتناول الإنتاج والمبيعات في الدورة المالية القادمة، أي ما يُدعى بالنشاط الجاري أو بالعمليات الجارية في الأجل القصير، والثاني يتعلق بالنشاط الاستثماري الذي يتناول الحصول على أصول ثابتة جديدة، ويمتد في أغلب الأحيان على مدى عدد من السنوات القادمة.

وفي كلتا الحالتين على المشروع أن يخطط لنشاطاته المستقبلية في صورة خطة قصيرة الأجل (موازنة تقديرية) لعملياته الجارية،وفي صورة خطة طويلة الأمد تتناول عملياته الاستثمارية. ولابد للمشروع من أن يقدر النفقات والإيرادات المتوقعة من جهة ومصادر التمويل من جهة أخرى، إضافة إلى ضرورة المحافظة على التوازن المالي للمشروع وتحقيق ربح مناسب. وهذا يستدعي أن يكون لدى المشروع خطة مالية قصيرة الأجل من أجل عملياته الجارية تتناول تقدير النفقات والإيرادات والحاجة المتوقعة إلى التمويل قصير الأجل ومصادره، وخطة مالية طويلة الأجل فيما يتعلق بعملياته الاستثمارية، ومبالغ التمويل اللازمة، والجدول الزمني لها ومصادر هذا التمويل. وباختصار يمكن القول إن الخطة المالية هي التعبير المدروس والمتوازن لخطة المشروع بشقيها الجاري والاستثماري.

**وسائل التمويل:**

يحتاج المشروع إلى الأموال من بداية إنشائه، للحصول على وسائل الإنتاج والتجهيزات اللازمة لمباشرة العمل، ثم إلى تمويل عملياته الجارية ونشاطه اليومي، وبعد ذلك، وللتوسع والتطور في مراحل لاحقة.

إن اختيار وسيلة التمويل الملائمة يرتبط ارتباطاً وثيقاً بطبيعة العملية المطلوب تمويلها من حيث كونها من العمليات الجارية أو من العمليات الاستثمارية من جهة،

وبالمدة المناسبة للتمويل، تمويل طويل الأجل أو تمويل قصير الأجل من جهة أخرى. فالمبدأ الأساسي المعروف لاختيار وسيلة التمويل الملائمة يقوم على أساس أن العمليات طويلة الأجل تحتاج إلى تمويل طويل الأجل، أما العمليات الجارية قصيرة الأجل فيمكن تمويلها من مصادر تمويل قصيرة الأجل. وبمعنى آخر تجب المحافظة على القاعدة التي تقول بضرورة تحقيق الانسجام بين درجة استحقاق التمويل، ودرجة سيولة العناصر أو العمليات المطلوب تمويلها.

تمويل الأصول الثابتة: لما كانت درجة سيولة الأصول الثابتة ضعيفة جداً، فإن تمويلها يجب أن يتم بوساطة مصادر تمويل طويلة الأجل:

بوساطة الأموال الخاصة: أي من رأس المال المخصص للمشروع عند إنشائه، وفي مراحل زيادة رأس المال اللاحقة، أو من الأموال المقتطعة فيما بعد من أرباحه على شكل احتياطات، أو من الاهتلاكات **amortissements** عند استبدال الأصول الجديدة بالأصول الثابتة القديمة.

بوساطة القروض طويلة الأجل ومتوسطته: وذلك إما عن طريق طرح القروض للاكتتاب في الأسواق المالية، أو عن طريق الاقتراض من المصارف ومؤسسات الإقراض المتخصصة، أو من بعض الجهات الحكومية المختصة فيما يتصل بمشروعات القطاع العام.

تمويل الأصول المتداولة: تتميز الأصول المتداولة بالدوران والتغير من شكل إلى آخر، إلى أن تتحول في نهاية الدورة الإنتاجية إلى سيولة نقدية. ولما كانت درجة سيولة هذا النوع من الأصول أكبر من درجة سيولة الأصول الثابتة، وهي تتحول في مدة يختلف طولها بحسب طبيعة المشروعات إلى سيولة نقدية، فإنه ليس من الضروري تمويلها من مصادر تمويل طويلة الأجل، وإنما يمكن أن يتم ذلك من مصادر تمويل قصيرة الأجل.

غير أن ضرورة الاحتياط لمخاطر تباطؤ دورات بعض هذه العناصر، أو التقلبات الموسمية التي قد تواجهها بعض المشروعات، تقتضي أن يكون جزء من الأصول ممولاً من مصادر تمويل طويلة الأجل لتؤلف هامش أمان للمشروع يتمثل في شكل رأس مال عامل صاف fonds de roulement net.

ويتناول التمويل قصير الأجل توفير المواد الأولية، ودفع أجور اليد العاملة، والمصاريف الأخرى، أي تمويل الدورة الإنتاجية، ويمكن أن يخصص جزء منه لتمويل المبيعات الآجلة فيسهم بذلك في تمويل الدورة التجارية. ومن الناحية العملية يمكن أن يتم التمويل قصير الأجل عن طريق الاقتراض من المصارف بأشكال متعددة مثل حسم الأسناد التجارية، والحسابات المدينة على المكشوف، وقروض التمويل.. أو بالحصول على تسهيلات دفع من قبل الموردين.

# إدارة المشروع

الإدارة مصدر أدار، وأدار الشيء جعله يدور وتعاطاه وأحاط به. وقد اكتسب هذا الفعل في العصر الحديث معنى فيه بعض التوسع في المعنى الأول، وغدا القول «أدار شؤون الدائرة أو الوحدة الإنتاجية» يعني ساسها وتولى تصريف أمورها فهو مدير. فإذا تولت شؤون المؤسسة أو الوحدة الإنتاجية هيئة وقامت بإدارتها كان الحديث عنها على أنها الهيئة التي تتولى شؤون مشروع متكامل صناعي أو تجاري أو إنتاجي أو غير ذلك. ومن هنا يكون الحديث عن إدارة المشروع enterprise management للدلالة على من يتولى شؤون المشروع من حيث التوجيه والإشراف على العاملين والمعطيات الإنتاجية المتكاملة.

والإدارة عمل إنتاجي قائم بذاته، ولها دور أساسي في العمليات الإنتاجية ولها خصائصها.

ولما كانت عناصر الإنتاج لا تستطيع أن تأخذ وضعاً إنتاجياً إلا عندما تكون على هيئة «وحدة إنتاجية»، أو ما يُسمى بالمشروع، كانت العمليات الإنتاجية لا تستطيع أن تأخذ مجراها إلا بإمرة مركز قيادي واحد هو قيادته الإدارية،وهكذا يكون دور الإدارة في الوحدة الإنتاجية مماثلاً دور الدماغ في جسم الإنسان، وتكون مهمة الإداري هي تنظيم أوضاع المشروع والإشراف على سير العمل فيه واتخاذ القرارات الكفيلة بتجميع عناصر الإنتاج داخل المشروع باستخدام أفضل التقنيات المناسبة لعمليات الإنتاج وتوفير أفضل الشروط لمجمل العلاقات الإنتاجية داخل المشروع وعلاقات المشروع مع المحيط الخارجي. إن كل هذه العمليات يجب أن تتم على أساس هو تحقيق أكبر مردود ممكن بأقل مقدار من التكاليف، أو بتعبير أكثر شيوعاً هو الحصول على الربح، والإدارة هي إذن، من حيث الإجراء، العملية أو الطريقة المستخدمة لتسيير المشروع بحسب تقنيات مناسبة، يمكن تسميتها تقنيات الإدارة، من أجل الحصول على الربح أو تحقيق منفعة عامة. وإدارة

المشروع يمكن أن يقوم بها شخص واحد هو رئيس المشروع، ويمكن أن تقوم بها مجموعة صغيرة من الأفراد يسمون المديرين، وذلك بحسب حجم المشروع.

**المنظور التاريخي:**

تطورت إدارة المشروع تاريخياً مع تطور طبيعة المشاريع ذاتها سواء أكانت تجاريةً أم صناعيةً. فقد مرّ المشروع بمرحلة الصانع البسيط الذي كان يستخدم أدواته البسيطة ويعمل لتدارك حاجاته الضرورية، إلى مرحلة الصانع المتنقل الذي كان يقوم بتحويل بعض المواد ويقدمها لغيره (للمستهلك) مقابل سلعة أخرى، وإلى مرحلة الصانع المحترف الذي كان يشتري المواد الأولية لحسابه ويصنعها بأدواته اليدوية ثم يبيعها مصنوعة للتاجر الوسيط. ثم جاء دور آخر فقد فيه الصانع استقلاله وأصبح يعتمد على صاحب العمل الذي يقدم له المواد الأولية فيصنعها هو في منزله ثم يسلمها إلى صاحب العمل، وبذلك تحرر الصانع من عبء الشراء والبيع والتمويل ومن مخاطر ملكية المواد والبضائع المصنوعة. وظل كذلك إلى أن ظهرت الآلات الحديثة وتم استخدامها فطغت على الآلات اليدوية وأصبح في غير مقدور الصانع أن يملك الآلة الحديثة للإنتاج، فراح يؤجر عمله لأصحاب المصانع.

وهكذا حل المصنع محل المنزل مكاناً للإنتاج وأصبح الإنتاج لمد الأسواق بدلاً من الإنتاج لتلبية طلبات، وبدأت المشروعات الكبرى وشركات الأموال في الظهور والانتشار، وبدأت المنافسة تحتدم بين المنتجين على اكتساب الأسواق والفرز برضى أكبر عدد من المستهلكين فازدادت أهمية الإدارة لتغدو عاملاً رئيساً من عوامل النجاح في الإنتاج والتسويق وتحسينهما وفي زيادة الأرباح، وبدأ الطلب على فئة المديرين الذين تتوافر لديهم القدرة والخبرة يزداد يوماً بعد يوم، في حين لم يكن هنالك في الماضي من يفكر بهذه المهنة الإدارية على أنها عمل مستقل بل كانت من ضمن الأعمال التي يقوم بها المنتج ذاته.

وتتخذ المشروعات أشكالاً قانونية مختلفة بحسب طبيعة تكوينها والغاية التي تُنشأ من أجلها. فقد تكون مشروعات فردية أو مشروعات عامة تمتلكها الدولة، وقد تكون شركات تضامن أو شركات توصية بسيطة أو شركات محاصّة. وقد تكون أيضاً شركات أموال مساهمة أو شركات ذات مسؤولية محدودة. وهناك أيضاً المشروعات المختلطة وكذلك الشركات ذات الجنسيات المتعددة.

ويتأثر اختيار الشكل القانوني للمشروع بعدة عوامل يكون في مقدمتها: مدة المشروع المتوقعة، ودرجة المخاطر والمميزات المختلفة التي تمنحها الدولة لبعض الأشكال القانونية من دون غيرها، ونظرة المجتمع إلى كل شكل من الأشكال القانونية المختلفة للمشروعات.

**الوظائف في المشروع:**

تتوقف الوظائف الرئيسة للمشروع على طبيعة النشاط الذي يقوم به. فإذا كان المشروع صناعياً كانت أهم الوظائف الرئيسة فيه الوظائف الآتية:

وظيفة الإنتاج: وتعد من أهم الوظائف في المنشآت الصناعية، وهي تتعلق بإيجاد المنافع الشكلية للمواد والخامات،وذلك بتحويلها إلى سلع يمكن أن تشبع حاجات المستهلكين ورغباتهم. ولكن هذه الوظيفة الأساسية تنطوي على الكثير من الوظائف الفرعية مثل اختيار موقع المصنع، وترتيب الآلات، وتحديد درجة الآلية، والتصميم الهندسي للسلعة والتنظيم الداخلي للتسهيلات الإنتاجية والعمليات الإنتاجية داخل المصنع، والحصول على المواد، وتخطيط الإنتاج،ورقابة الإنتاج والجودة.

الوظيفة المالية: تعد هذه الوظيفة حيوية لكل مشروع، لأن جميع مشروعات الأعمال تحتاج إلى الأموال حتى تستطيع القيام بنشاطاتها.

وكل وظائف المشروع الأخرى تقريباً لا يمكن النهوض بها من دون توافر الأموال اللازمة، فمهمة هذه الوظيفة هي تزويد المشروع بالمال اللازم من مصادر متعددة قد تكون

دائمة أو مؤقتة وقد تكون ملكية أو اقتراضاً. ولا يقتصر النشاط المالي على الحصول على الأموال بل يمتد لكي يشمل الرقابة على الاستخدام الفعال لهذه الأموال. ومن أهم أهداف هذه الوظيفة العمل على احتفاظ المشروع بسيولة نقدية كافية تجعله قادراً على مقابلة التزاماته عند حلول مواعيدها.

ويدخل ضمن هذه الوظيفة النشاط المحاسبي للمشروع.

وظيفة الأفراد: تتعلق هذه الوظيفة بالحصول على القوة العاملة وجعلها راضية ومتعاونة في تنفيذ الأعمال. ويستلزم هذا القيام بنشاطات مختلفة مثل حصر الوظائف اللازمة وتحديد مواصفاتها، والمحافظة على اتصال وثيق مع سوق العمل، والحصول على الأفراد المناسبين وتأهيلهم للعمل. وتهتم بوضع سياسات الأجور والمكافآت والترقيات، وتنظيم علاقات العمل، وتقديم الخدمات للعاملين ومراقبتهم للتأكد من أن العاملين يعملون على تحقيق أهداف المشروع.

وظيفة التسويق (أو الإدارة التجارية): تهتم هذه الإدارة بكل النشاطات الضرورية التي تبذل ليبقى طلب السلع التي ينتجها المشروع قائماً.

وهي توجه نشاطاتها، بوجه خاص نحو انسياب السلع والخدمات من مراكز الإنتاج إلى مراكز الاستعمال أو الاستهلاك. إن هذه الوظيفة الحيوية التي تعد المحور الرئيس في منشآت الأعمال تشمل وظائف أخرى مهمة مثل عملية البيع والتخزين والنقل. فوظيفة البيع تهتم بتحويل ملكية السلع والخدمات من المنتج إلى الوسطاء أو المستهلكين مما يستدعي اختيار طرائق التوزيع المناسبة وتحديد أسعار البيع، والقيام بالحملات الإعلانية والترويجية لكسب «زبائن» المشروعات المنافسة، وكذلك اختيار العاملين في البيع وتدريبهم.

أما وظيفة النقل فتعمل على خلق المنفعة المكانية للسلع، في حين تعمل وظيفة التخزين على خلق المنفعة الزمنية.

بحوث العمليات ودراسة السوق: تهدف بحوث العمليات إلى حل مشاكل الإدارة التي تنشأ في المؤسسات الصناعية والتجارية وغيرها.

وتُستخدم من أجل ذلك طرائق علمية تطبق بها الأساليب الكمية لحل هذه المشاكل سواء أكانت تسويقية أم إنتاجية أم لأغراض عسكرية أم غير ذلك.

أما أبحاث السوق فقد عرّفتها جميعة التسويق الأمريكية بأنها تلك المعلومات التي يتم تجميعها وتسجيلها وتحليلها بشأن كل ما يتعلق بمشاكل تسويق السلع والخدمات. لذا فإن هذه المعلومات تختص بالنشاطات التسويقية سواء أكان ذلك متصلاً بالمنتج أم بالبائع أم بالمستهلك ويجب أن تأتي هذه المعلومات من مصادر موثوق بها، ويجب أن تكون مطابقة لواقع السوق. ويتركز نشاط أبحاث السوق بوجه خاص على النشاطات التي تتضمن جمع المعلومات وتحليلها واتخاذ القرارات المناسبة لحل مشكلات التسويق. وتطورت أبحاث السوق مع تطور المشروعات وتنوع منتجاتها. أما عملية أبحاث السوق فإن في مقدمة ما تشمله، تحديد المشكلة واقتراح الحلول أو البدائل المناسبة لمعالجتها، ووضع تصاميم تفصيلية لكل من البدائل المقترحة، وجمع المعلومات المتعلقة بكل منها.

وقد أسهمت التقنية الحديثة،وخاصة الحاسوب، في حل مشاكل أبحاث السوق واعتمدت الطرائق الكمية مثل بحوث العمليات ونظرية المباراة للوصول إلى الحل الأمثل لمشاكل المخزون، وتخصيص الموارد ودراسة مشكلة الوقت فيما يتعلق بمراحل الإنتاج أو بخدمة ما، وكذلك المنافسة بين المشروعات. وقد قدمت هذه التقنيات إلى المسؤولين عن التسويق نتائج مهمة أسهمت إلى حد كبير في اتخاذ القرارات المتعلقة بهذه المشاكل.

**وظائف الإدارة:**

يجب التفريق بين وظائف المشروع التي ذكرت آنفاً ووظائف الإدارة التي هي من مهام المدير الإداري أو الجهاز الإداري. وقد اتفق المفكرون الإداريون على أن النشاط الإداري يتألف من مجموعة من الوظائف الإدارية التي يمارسها المديرون. إلا أن هؤلاء المفكرين أنفسهم اختلفوا في تعداد هذه الوظائف تبعاً لاختلاف فلسفة الباحث المهتم بهذه الوظائف وطريقة تصنيفها. ويذهب بعض الباحثين إلى أن وظائف الإدارة هي التنبؤ والتخطيط والتنظيم والقيادة والتنسيق والرقابة. ويحدد آخرون هذه الوظائف قائلين إنها التخطيط والتنظيم والتوظيف والتوجيه والرقابة. وثمة باحثون آخرون يرون أن مهمة المدير هي وضع الأهداف والتنظيم والتنشيط.

إن عملية وضع الأهداف هي نقطة البداية لكل مشروع، ثم تأتي عملية التخطيط لتنفيذ هذه الأهداف. ومن هنا أتت التسمية وهي التخطيط بالأهداف، ويعني ذلك توجيه النشاطات من أجل تحقيق أهداف المشروع بوساطة خطط منسجمة ومنسقة فيما بينها.

أما التنظيم فيؤلف البنية التحتية لنظام الإدارة وذلك بإنشاء أقسام إدارية مكونة من عناصر إنسانية حددت لها أهداف ومهمات وجهزت بالمصادر اللازمة من أجل القيام بواجباتها، لذا عرفت الأوضاع والأدوار التي تقوم بها هذه الأقسام في المشروع ووضعت لها الطرائق والسبل اللازمة من أجل معرفة سير عملها. وأدرج كل ذلك ضمن الهيكل التنظيمي للمشروع الذي يحدد العلاقات الضرورية بين مختلف الأقسام من أجل تنسيق نشاطات العاملين في المشروع، ومراقبتها وتقويمها. ويلجأ المدير عند تنظيم مختلف النشاطات وجمعها في وحدات إدارية إلى أسس تحقق مزايا التنظيم الجديد. وهذه الأسس هي: تجميع النشاطات بحسب وظائف المشروع والتجميع على أساس المناطق الجغرافية أو

مواقع هذه الوحدات والتجميع على أساس السلع والتجميع على أساس العملاء والتجميع على أساس العمليات والتجميع على أساس الوقت (بحسب الورديات).

أما التنشيط فهو العملية التي تعنى بتوحيد الكفايات الفردية وحفزها عن طريق التأثير في قدرات العاملين وإمكاناتهم، وذلك بتأهيلهم وتكوينهم من أجل تحسين كفاية المشروع وتحقيق أهدافه.

ومن أجل ذلك لا بد من أن تلتقي دوافع العاملين في المشروع مع دوافع المشروع نفسه.

لذا تقوم الإدارة بعملية الرقابة الاجتماعية التي تتضمن طرائق السلطة، وتقويم النتائج، والعقوبات، والمكافآت، وتكوين الأفراد وكيفية قيادتهم. وحتى يحقق المشروع أهدافه لا بد من أن تتوحد جهود جميع أقسامه مع جهود الأفراد في جو يسوده التعاون والانسجام. ومن هنا جاء حرص الإدارة على رفع معنويات العاملين بالمشروع والاهتمام بجو العمل. هذا ما دعا أصحاب مدرسة «علم نفس اجتماع المنظمة» إلى أن يهتموا بفكرة التنشيط في العمل ودراسة سلوك العاملين واتجاهاتهم وذلك من أجل أن تلتقي مصالح العاملين مع مصالح المشروع.

**الأبعاد الاجتماعية للمشروع:**

إن إحدى الخصائص البارزة للمشروع هي أنه نوع خاص من تجمع الأفراد. وبفضل إسهام هؤلاء الأفراد في العمل الجماعي يستطيع المشروع أن يحقق الأهداف التي أنشئ من أجلها. إلا أن هؤلاء الأفراد ينتمون إلى طبقات اجتماعية وفئات مهنية، يأتي كل منهم إلى المشروع ومعه قيمه ومعتقداته، وله أهدافه التي يريد تحقيقها انطلاقاً من العمل الذي يقوم به،وبذلك يبرز الصراع بين الفرد والمشروع لأن لكل منهما هدفه الخاص ولأن كلاً منهما يبحث عن منفعته الخاصة.

ثم يتطور هذا الصراع ليأخذ شكلاً آخر وبُعداً جديداً هو البحث عن امتلاك وسائل الإنتاج، وإن لم يتحقق ذلك فيصبح الصراع من أجل الحصول على سلطة القرار في المشروع أو المشاركة فيه على الأقل. وهو ما يلحظ غالباً في المشروعات التي توجد في النظم الرأسمالية.

أما في حالة المشروعات التي تعمل في ظل نظام اشتراكي أو سائر على طريق الاشتراكية فغالباً ما تتجه إدارة المشروع نحو منحى آخر هو الأخذ بمبدأ ديمقراطية الإدارة،ويعني ذلك أخذ المنتجين زمام المبادرة في إدارة المشروع مباشرة أو تمثيلهم في مجالس الإدارة أو اللجان الإدارية.

وبذلك يستطيع العاملون في الإنتاج أن يرعوا مصالحهم مباشرة عن طريق وضع الأهداف والخطط أو المشاركة في وضعها، وبذلك يزول الصراع وتتوافق مصالح العاملين مع مصالح المشروع والمجتمع على السواء.

# الادخار

الادخار L'epargne ظاهرة اقتصادية أساسية في حياة الأفراد والمجتمعات ،وهو فائض الدخل عن الاستهلاك ،أي إنه الفرق بين الدخل وما ينفق على سلع الاستهلاك والخدمات الاستهلاكية. لذلك يطلق بعضهم أيضاً على الادخار لفظ «الفائض».

ويكمن الادخار في اقتطاع يستهدف تكوين احتياطي ،علماً أن هذا الاحتياطي يمكنه أن يفيد بالتناوب للاستثمار أو لاستهلاك آجل.

**المنظور التاريخي:**

تبلور مفهوم الادخار منذ بدء الفكر الاقتصادي المنظم بالعلاقة مع مفهوم الفائض الاقتصادي. فهو من الدلالات العميقة التي تكمن خلف اهتمام الفكر الاقتصادي للتجاريين «المركنتيليين» بميزان تجاري إيجابي وزيادة الاحتياطي من الذهب والفضة بوصفهما الثروة الرئيسة المرغوب فيها. وقد أبرز التجاريون أهمية المعادن الثمينة لأنهم عاشوا في القرنين السادس عشر والسابع عشر ،إذ سادت فيهما الحروب بين الدول وقل الإنتاج وزاد الخوف من قلة الأغذية والمواد الأولية فكان تملك احتياطي ذهبي يعني تملك مزية الشراء نقداً إضافة إلى المزايا الاقتصادية والسياسية الأخرى. وهذا يعني أيضاً أن على الدولة أن تتدخل لتوجيه الاقتصاد الوطني. فالفكر الاقتصادي للتجاريين كان مرتبطاً بمرحلة البرجوازية النامية في حضن الإقطاع ،وكان على هذه البرجوازية آنذاك أن تدعم نفسها بقوة الدولة.

ويعد الادخار كذلك من المعاني التي يوحي بها الفكر الفيزيوقراطي الخاص بإنتاجية العمل الزراعي. فمن المعروف أن ما يميز الإنتاجية لدى أصحاب هذا الفكر هو أن العمل الزراعي يوفر فائضاً في حين أن غيره من الأعمال لا يضمن ذلك.

ويظهر مع التقليديّيْن الكبيرين سميث وريكاردو ،وهما من أصحاب مذهب الحرية الاقتصادية ،الاهتمام الواضح بالادخار واستخدامه المثمر. إن سميث يقدم نموذجاً لزيادة الثروة والازدهار يقوم على قاعدة التراكم الرأسمالي. فكل ازدهار اقتصادي مشروط بتكوين رأسمالي سابق ،ولكي يتحقق هذا التكوين لابد أن يسبقه الادخار. يقول سميث في كتاب «ثروة الأمم»: «إن رأس المال يزداد بالادخار ويتناقص بالهدر وسوء الإدارة... والصناعة التي غدت تحقق المزيد من الادخار ،ماذا كان بإمكانها أن تعطي من دون الادخار» ،وعلى هذا الأساس «فإن زيادة الادخار تؤدي إلى زيادة رأس المال الثابت ،أي زيادة توسع الصناعات الحقيقية ثم زيادة كمية العمل المنتج المستخدم ،مما يتيح تقسيماً أكبر للعمل الاجتماعي ورفعاً لمستوى الإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة كمية الإنتاج الإجمالي وقيمته وذلك باتجاه تحقيق رفاهية السكان». ومشهور هجوم سميث على ما كان يعده تبديداً للفائض على يد الدولة الإقطاعية ،والملكية وانتقاده نفقات النبلاء وأثرياء التجار لأنهم يستخدمون الفائض الاقتصادي بطريقة غير منتجة.

وكان لريكاردو الاهتمامات نفسها ،فهو يعتقد أن من الضروري للتقدم الاقتصادي أن يزيد الإنتاج إلى أقصى حد ممكن ،وأن يؤلف الجزء الأكبر من هذا الحد الأقصى فائضاً يمتلكه المنظِّم الذي يعيد استثماره. وهذا هو ما يجعل ريكاردو ينادي بأن تكون الأجور في أقل مستوى ممكن ،وكذلك دخول الملاك العقاريين. ويُرى في مؤلفات الاقتصاديين التقليديين كلهم الاهتمام نفسه بتحديد الطبقات الاجتماعية التي يؤول إليها الفائض الاقتصادي وكيف تستخدم ذلك الفائض ،وبأثر هذا الاستخدام في الادخار والنمو الاقتصادي.

كان الكتاب التقليديون لا يفرقون التفريق الكافي بين عملية الادخار وعملية الاستثمار ،وكانوا يرون أن الأموال المدخرة لابد أن تتجه إلى نواحي الاستثمار المختلفة بصورة تلقائية ،وهو ما يسمى أحياناً بالاستثمار التلقائي. إن هذا التحليل يلخصه

الاقتصادي الفرنسي التقليدي ساي بقوله إن العرض يولد الطلب ويعني ذلك أن الدخل لابد أن ينفق كله ،إما في الاستهلاك وإما في الاستثمار ،على أساس أن جميع الادخارات لابد أن تستثمر.

وقد بدأ ماركس من تحليل الاقتصاديين التقليديين بعد وضع النظام الرأسمالي في إطار التطور التاريخي ،وأكد أن الشكل المحدَّد للفائض الاقتصادي وحجمه وأسلوب تملكه وطريقة استخدامه تُعبر كلها عن مرحلة معينة من تطور العمل وتطور إنتاجيته. وعند صوغ هذه الملاحظة ألح ماركس على عرض الأشكال التاريخية المختلفة التي اتخذها الفائض الاقتصادي والدور الذي قامت به تلك الأشكال المختلفة في التاريخ ،محدداً بذلك جوهر الادخار ومصادره الأساسية في الأنظمة الاجتماعية المختلفة.

ويختفي مفهوم الفائض الاقتصادي من مؤلفات معظم الاقتصاديين غير الماركسيين الذين كتبوا بعد مرحلة 1850-1870 فهناك أولاً التحولات الاقتصادية والاجتماعية نفسها في البلاد التي كان هؤلاء الاقتصاديون يعيشون فيها. ففي ذلك العصر كانت تلك البلاد قد بلغت مرحلة الرأسمالية المتطورة ،فلم تبقَ هناك جدوى في النضال ضد التبديد الإقطاعي لأن هذا التبديد كان قد اختفى عملياً ،وفي مثل هذه الظروف كان المقدار الاقتصادي الأكثر دلالة فيما يتعلق بالنمو هو الاستثمار لا الفائض.

إضافة إلى أن تحليلهم كان على مستوى المشروع والمستهلك. وفي هذا المستوى لا يبدو الاستثمار نابعاً من فائض اجتماعي ،وإنما يبدو صادراً عن قرار فردي.

ولم تدرك الدولة الرأسمالية في مرحلة سابقة أهمية تعليل الدلائل الاقتصادية الأساسية ،ومنها الادخار على مستوى الاقتصاد القومي ،هذا الادخار الذي لابد منه لكي يكون الحجم الكلي للاستثمار كافياً ،فقد أصبحت هذه المهمة من أبرز المهمات الاقتصادية للدولة بعد الحرب العالمية الأولى لمعالجة إفرازات الدورة الاقتصادية وكوارثها ولاسيما

بعد صدور كتاب جون مينارد كينز «النظرية العامة» ونظريته في أسلوب معالجة الأزمات الاقتصادية.

لقد استنتج الاقتصاديون المحدثون أن عملية الادخار غير عملية الاستثمار وأن المدخر غير المستثمر ،وأن الحوافز على الادخار غير الحوافز على الاستثمار ،وبينوا أن الأموال المدخرة تتعادل مع الأموال المستثمرة ،لا عن طريق سعر الفائدة ،ولكن عن طريق الدخل القومي. ويحدث ذلك عند أي مستوى من الدخل القومي.

**الادخار في الفكر العربي:**

لا يجد الباحث في المصادر المتوافرة عن الحضارة العربية الإسلامية مدارس اقتصادية بالمعنى الحديث للكلمة ،ولكنه يجد الكثير من الأفكار والقواعد الاقتصادية التي تستمد من القرآن الكريم أو السنة الشريفة أو فقه الصحابة والفقهاء المسلمين الذين جاؤوا بعدهم ،كما يجد الكثير من الشروح في كتابات العلماء والفلاسفة العرب. ففي مجال الادخار يقر الإسلام الوظيفة الاجتماعية المهمة للمال المدخر ويبدو ذلك في تحديده للالتزامات الواقعة على مالك المال في استثمار ماله فيما يفيد والتزام الزكاة والإنفاق في سبيل الله ،وعدم استعمال المال على نحو يلحق الضرر أو الأذى بالآخرين أو بمصلحة الجماعة ،وعدم الإبقاء على المال عاطلاً وعدم جواز اكتنازه وعدم الإسراف في إنفاقه.

وكان لابن خلدون أهمية كبيرة في الفكر الاقتصادي ،ويذكر في دراساته أن العمل يوجد القيمة ،ويبين أهمية تقسيم العمل في زيادة إنتاجية العامل وفي زيادة الدخل ،وقد أشار إلى دور المعادن النفيسة في الجهاز الاقتصادي من حيث إمكان استخدام الذهب والفضة نقوداً ووسيطاً في المبادلات ،وبيّن كيف تؤدي زيادة الطلب على السلع إلى ارتفاع أسعارها ،وأشار إلى سوء توزيع أعباء الضرائب وأوصى بالتخفيف من الضرائب لآثارها الاقتصادية. ففي واقع الأمر اهتم ابن خلدون بالظواهر الاقتصادية الجزئية ،كما اهتم بالاقتصاديات الكلية ، فهو يقرر مثلاً أن الطلب يزيد بزيادة الدخل ،ويقرر أن الدخل

يتوقف على الإِنتاج وأن إِنفاق شخص أو قطاع ،هو دخل لشخص آخر ،أو قطاع آخر. وزيادة الطلب ،عند ابن خلدون ، تزيد الإِنتاج من الصناعات القائمة ،كما تولد صناعات جديدة.

ولقد أبرز ابن خلدون أهمية الادخار في التنمية إِذ يقول: «ومتى زاد العمران زادت الأعمال ثانية ،ثم زاد الترف تابعاً للكسب وزادت عوائده وحاجاته ، واستنبطت الصنائع لتحصيلها ، فزادت قيمها وتضاعف الكسب في المدينة لذلك ثانية ، ونفقت سوق الأعمال بها أكثر من الأول.

وكذا في الزيادة الثانية والثالثة ، لأن الأعمال الزائدة تختص بالترف والغنى بخلاف الأعمال الأصلية التي تختص بالمعاش. فما كان عمرانه من الأمصار أكثر وأوفر كان حال أهله في الترف أبلغ من حال المصر الذي دونه.. حتى تنتهي إِلى الأمصار التي لا توفي أعمالها بضروراتها ،ولا تعد من الأمصار ،إِذ هي من قبيل القرى والدساكر ،فلذلك تجد أهل هذه الأمصار الصغيرة ضعفاء الأحوال متقاربين في الفقر والخصاصة ،كما أن أعمالهم لا تفي بضروراتهم ،ولا يفضل ما يتأثلونه كسباً ،ولا تنمو مكاسبهم ،وهم لذلك مساكين محاويج إِلا الأقل النادر».

**الادخار الاختياري والادخار الإجباري:**

يمكن تقسيم الادخار في الاقتصاد الحديث إِلى قسمين: الادخار الاختياري والادخار الإِجباري.

**الادخار الاختياري:**

وهو الادخار الحر الذي يقوم به الفرد طوعاً واستجابة لإِرادته ورغبته نتيجة لموازنته بين وضعين: وضع إِقدامه على إِنفاق دخله ووضع إِمساكه عن هذا الإِنفاق. وتسهم جملة من الإِجراءات والسياسات في زيادة حجم الادخار الحر عن طريق إِيجاد الوعي

الادخاري لدى المواطنين وتنميته ،ودعم الضمانة والثقة بالادخار ،وتطوير المؤسسات الادخارية وتوسيعها وتحسين خدماتها.

ولا تزال المؤسسات الادخارية في البلدان النامية محدودة العدد وقاصرة على تقديم الخدمات الضرورية للمدخر نتيجة لأسباب إدارية وفنية ،إضافة إلى أن الادخارات الفردية مقصورة في الغالب على المدخرين في المدن ،ويكاد الادخار أن يكون معدوماً في المناطق الريفية لعدم وجود فروع للمؤسسات الادخارية كالمصارف وصناديق توفير البريد.

**الادخار الإجباري:**

وهو ادخار يجبر عليه الأفراد نتيجة لمقتضيات قانونية أو لقرارات حكومية أو قرارات الشركات. وقد انتشر الادخار الإجباري في الاقتصاد الحديث وفي مقدمة مجالاته المجالات الخمسة التالية:

ـ نطاق الادخار التقاعدي لدى صناديق المعاشات والتأمينات الاجتماعية:

وهذا النوع من المدخرات له أهمية خاصة لاتساع مجاله ولتمتعه بصفة الاستمرار والثبوت.

**ـ نطاق ادخار الشركات:**

وهذا النوع من المدخرات يتكون عندما تقرر الهيئة العامة لإحدى الشركات دعم احتياطياتها أو عدم توزيع قسط من أرباحها قصد القيام بتمويل ذاتي ،فيترتب على ذلك تناقص في الأرباح الموزعة على المساهمين.

**ـ نطاق الادخارات عن طريق الضرائب:**

إذ تُحصّل الدولة الكثير من الأموال مما يوفر لها إمكانات أكبر للاستثمار في المشروعات الإنمائية من جهة ،وتقليص الاستهلاك من جهة أخرى ،ولاسيما الاستهلاك الخاص المرتبط بالتبذير والإنفاقات غير المسوَّغة.

وللضرائب في الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة أثر مهم في معالجة المشاكل الناجمة عن الدورة الاقتصادية وإفرازاتها وإعادة توزيع الدخل الوطني وتغذية خزانة الدولة ،ولاسيما في المراحل التي تزيد فيها النفقات زيادة كبيرة إثر الاندفاع نحو التسلح.

أما في الدول النامية ،فإن للضرائب أثراً كبيراً في خدمة تمويل التنمية ،وهي تسوَّغ بالدرجة الأولى بضعف إمكانات الادخار الحر وضرورة تحقيق الأهداف التالية: ضغط الاستهلاك وكبح جماحه وتحويل الموارد منه إلى الاستثمار ،وتحويل موارد مبعثرة من أيدي الأفراد إلى يد الدولة لتمويل الاستثمار العام ،وتوفير الحوافز لزيادة الاستثمار وتوجيهه ،وتقليل الفوارق الاقتصادية.

**ـ القروض:**

ويمكن تقسيمها إلى قسمين: القروض الداخلية والقروض الخارجية.

إن القروض العامة الداخلية هي الأداة التي يُلجأ إليها بسبب شح الادخار الحر وقصور الادخار الإجباري ممثلاً في الضرائب. ويسوَّغ الاقتراض الداخلي في الدول النامية غالباً بتفشي ظاهرة الاكتناز وانتشار ظاهرة الإنفاق الكمالي والمظهري والتفاخري وتدفق الاستثمارات إلى الميادين غير المنتجة ،إذ يساعد الحصول على القروض وتوجيهها وفقاً لأهداف الخطة العامة للدولة وعلى أساس معايير الاستثمار مساعدة كبيرة في دعم جهود التنمية الاقتصادية.

وتعترض سبيل الاقتراض الداخلي في الدول النامية مصاعب منها عدم توافر سوق نقدية منتظمة لتداول القروض القصيرة الأجل ،وعدم نضج سوق رأس المال للتعامل في السندات الحكومية وسندات الشركات التجارية والصناعية ،وعدم نماء العادة الادخارية المصرفية وضعف كفاية أجهزة تعبئة المدخرات وصغر حجم القطاع الصناعي.

أما القروض الخارجية فهي الأداة التي تلجأ إليها الدولة بسبب قصور التمويل المحلي ورغبتها في تجنب بعض المخاطر الاقتصادية الداخلية كالتدهور النقدي أو عدم الرغبة في تحمل ضرائب أعلى.

وتساعد القروض الخارجية ،إذا أحسن استخدامها ،على زيادة الناتج وتنمية الصادرات وبدائل المستوردات ،مما يسهم في زيادة الدخل الوطني والمدخرات الوطنية وتحسين الميزان التجاري ،كما تعاون على منع التضخم وتجنب تدهور العملة الوطنية.

**ـ التمويل التضخمي:**

إذا لم يتيسر استدراك الفائض الاقتصادي من قطاعات الاقتصاد القومي طواعية بفضل الادخار الحر أو كرهاً بوساطة الضرائب أو عن طريق القروض ،فإنه يمكن أن يُسْتَحْدث ادخار بزيادة وسائل الدفع والائتمان ثم الاستحواذ عليها واستخدامها في تمويل التنمية باسم التمويل التضخمي.

والتمويل التضخمي أو التمويل بالعجز وسيلة لتحويل الموارد من الاستهلاك الجاري إلى التكوين الرأسمالي بإصدار نقود أو ائتمان لسد الفجوة التي تحدث في تمويل خطة التنمية الاقتصادية.

وتختلف الحال فيما يتصل بوسيلتي التمويل بالعجز أي الائتمان المصرفي وإصدار النقود. يجب في الحالة الأولى توفية السلف المصرفية بعد انتهاء أجلها فتتحقق وسيلة للسحب التلقائي للقوة الشرائية الإضافية التي ألقي بها في التداول ،الأمر الذي لا يحدث في حالة إصدار النقود مما يحتاج إلى عملية بطيئة وصعبة.

ويتحقق التمويل بالعجز غالباً في الدول المتقدمة اقتصادياً بالحصول على الائتمان من الجهاز المصرفي ،في حين يكون في الدول النامية غالباً عن طريق إصدار النقود.

## الادخار بين الاستثمار والاكتناز:

كان التقليديون يخلطون بين الادخار والاستثمار لأنهم يرون أن الادخار هو قرار بعدم استهلاك قسط من الدخل واستعماله في استثمارٍ أي في شراء رؤوس أموال ،فكانوا يتصورون وضع المنظم الأوربي التقليدي الذي يستغلّ رأس ماله بنفسه ويمسك عن نفقات الاستهلاك قصد الزيادة من الاستثمارات. أما اليوم فقد استقلت عملية الادخار عن عملية الاستثمار لأن الأشخاص الذين يقومون بالعملية الأولى يختلفون في الغالب عن الأشخاص الذين يقومون بالعملية الثانية. فالادخار هو تنازل عن استهلاك قسم من الدخل ،وقد تتعلق عملية الادخار هذه بالأفراد والأُسَر أو بالمشروعات أو بالدولة.

وتتوجه الادخارات بمعظمها في الاقتصاد الحديث إلى المؤسسات المصرفية والمالية في شكل ودائع أو بمقابل شراء أسهم ،وتقوم هذه المؤسسات بتوجيه هذه الادخارات إلى قطاع الإنتاج لتستثمرها ،وهناك قسط من الادخار يبقى جامداً خارج الدورة النقدية وهو الذي يكوّن الاكتناز ويشمل الأموال التي تبقى بيد أصحابها في شكل سيولة أو في شكل بعض المواد التي يضمن عدم تغير قيمتها مثل الذهب والصوف. وليس لهذه الأموال أي دور اقتصادي نافع لأنها لا تدخل في مجال الاستثمار.

## دوافع الادخار:

تقوم عملية الادخار على دعامتين أساسيتين هما: القدرة الادخارية والرغبة الادخارية. فالقدرة الادخارية هي قدرة الفرد على تخصيص جزء من دخله من أجل المستقبل ،وهي تُحدَّد بالفرق بين حجم الدخل وحجم الإنفاق ،ويتوقف هذا الأخير على نظام معيشة الفرد وسلوكه وتصرفاته ،ومن ثم فإن القدرة الادخارية ليست متوقفة على حجم الدخل المطلق ،بل هي مسألة نسبية تختلف من فرد إلى آخر وتتغير بتغير الظروف.

أما الرغبة الادخارية فهي مسألة نفسية تربوية تقوى وتضعف تبعاً للدوافع التي تدعو للادخار ومقدار تأثر الفرد والطبقات الاجتماعية بهذه الدوافع.

وأهم الدوافع النفسية للادخار هي عطالة معينة في الاستهلاك عندما يرتفع الدخل ،والرغبة في تنظيم النفقات تبعاً للتغيرات المتوقعة أو غير المتوقعة في المُركَّب «دخل – حاجة» ،والرغبة في الإثراء.

أما الظروف التي تحدد درجة نشاط الدوافع الموضوعية فهي بالدرجة الأولى: الدخل ،ومعدل الفائدة ،والنظام المالي ،ودرجة الاستقرار الاجتماعي والدولي ،والنظام الاقتصادي – الاجتماعي.

**الدخل:**

يُعدّ الدخل عاملاً أساسياً في زيادة الادخار أو انخفاضه ،فإذا زاد الدخل بنسبة معينة فإن الاستهلاك سيزداد ،ولكن الادخار سيزداد بنسبة أكبر من نسبة الاستهلاك. وهذا يعدّ بنظر كينز قانوناً نفسياً أساسياً.

**معدل الفائدة:**

يختلف الاقتصاديون فيما بينهم حول تأثير معدل الفائدة على تكوّن الادخار في الاقتصاد الوطني. ففريق منهم يرى أن انخفاض معدل الفائدة يُسهم في ارتفاع حجم الادخار نتيجة للزيادة التي يحدثها الانخفاض في حجم الاستثمار وفي الدخل القومي ،وعلى النقيض من ذلك يرى هذا الفريق أن ارتفاع معدل الفائدة يقود إلى انخفاض حجم الادخار نتيجة للنقص الذي يحدثه ذلك الارتفاع في حجم الاستثمار وفي الدخل القومي إذ الدخل في نهاية المطاف هو مصدر كل ادخار.

ويرى فريق آخر أن انخفاض معدل الفائدة يؤثر سلباً على الادخار إذ يثبط من عزيمة أصحاب الدخول في تأجيل استهلاكاتهم وتكوين الادخار.

والأمر لا يتعدى الاحتمال لأن سلوك أصحاب الدخول والمستثمرين لا يتعلق فقط بمعدل الفائدة بل يخضع لمؤثرات أخرى مختلفة ،وقد تكون متضاربة التأثير في الادخار.

**النظام المالي:**

إذا عمدت الدولة إلى زيادة الضرائب على الدخول انخفض حجم مدخرات الأفراد ،وعلى العكس إذا عمدت الدولة إلى تخفيض الضرائب فقد يؤدي ذلك إلى زيادة القدرة على الادخار.

**درجة الاستقرار الاجتماعي والدولي:**

تؤثر التوقعات التي تحدث في أوقات الأزمات الاقتصادية والحروب في حجم الادخار: فتوقع الأفراد حدوث نقص في إنتاج سلعة استهلاكية معينة يؤدي إلى تهافتهم على شرائها بكميات وافرة تكفي لاحتياجاتهم مستقبلاً مما يؤدي إلى نقص المدخرات.

**النظام الاقتصادي- الاجتماعي:**

النظام الاقتصادي - الاجتماعي هو الذي يحدد في نهاية المطاف توزيع الدخل على طبقات المجتمع. فهناك فارق كبير في مصدر المدخرات بين بلدان المجتمع الرأسمالي والمجتمع الاشتراكي.

ففي ظل الرأسمالية تتكون المدخرات من ادخار أصحاب رؤوس الأموال الكبيرة بالدرجة الأولى. أما في ظل الاشتراكية حيث يعاد توزيع الثروة والدخل توزيعاً عادلاً بما يحقق تقليل الفوارق بين الطبقات إلى أدنى حد ممكن ،فإن القاعدة الشعبية يرتفع نصيبها تدريجياً في الدخل القومي فتزداد قدرتها على الادخار.

**نظرية الادخار:**

تعدّ نظرية كينز في الادخار من أوسع النظريات انتشاراً في الاقتصاد الرأسمالي الحديث. وخلاصة هذه النظرية أن الادخار تابع للاستثمار ويليه. فالاستثمار يؤدي إلى توفير الدخل الذي يؤدي إلى الادخار.

إن نظرة كينز للتوازن الاقتصادي العام تقوم على ثلاث قواعد أساسية هي:

- هدم مبدأ التوازن الاقتصادي العام وفق وجهة نظر التقليديين والتقليديين الجدد من أمثال الاقتصادي الفرنسي ليون فالراس.

- عرض نظرية جديدة للتوازن الاقتصادي العام.

- عرض سياسة جديدة تقضي بتدخل نشيط وفعال للدولة في الحياة الاقتصادية لتجديد الإنتاج الرأسمالي من وجهة نظر مصالح طبقة الرأسماليين قاطبة ،في حين كانت النظريات السابقة تركز اهتمامها على المشروعات الفردية متجاهلة أهمية الدخل الاقتصادي الكلي في معالجة مسائل التوازن الاقتصادي العام.

إن منطلق كينز في هدمه لنظرية التوازن التقليدية هو محاولته القضاء على قانون ساي وذيوله. ففي رأي ساي ومؤيديه أن العرض يؤدي إلى الطلب أي طلب ما يعرض. فليس هناك إذن أية مشكلة في تقسيم الإنتاج إلى سلع استهلاكية وسلع إنتاجية.

أما من حيث رأس المال فإن الفائدة ،التي هي سعر رأس المال ،قادرة على أن تنظم استعمال الدخل بين الاستهلاك والادخار مما يؤدي إلى حصول التوافق بين عرض رؤوس الأموال الناتجة عن الادخار وطلب رؤوس الأموال هذه بقصد الاستثمار.

فإذا زادت حاجة المستحدثين إلى رأس المال يكفي أن يرفعوا معدل الفائدة حتى يقبل المستهلكون أن يخفضوا استهلاكهم ويزيدوا ادخارهم مدفوعين بارتفاع الفائدة. وبالعكس إذا قلت حاجة المستحدثين إلى رأس المال انخفضت الفائدة فزاد الاستهلاك ونقص الادخار. ومن ثم فإن هذه الآلية العفوية تضمن بقاء الاستثمار مساوياً دائماً للادخار.

لكن كينز يناهض هذه النظرية بشدة إذ يرى أن القضية ليست بهذه السهولة. ذلك أن قرارات المستهلكين ،وقرارات المستحدثين ،وقرارات المدخرين كل منها مستقل عن الآخر لأنها تخضع لدوافع مختلفة.

ما من ناحية المستحدثين: فإن حجم الإنتاج الذي يقرره المستحدثون يتعلق بالطلب المنتظر الذي يتوخونه ،آخذين في الحسبان كلف الإنتاج التي عليهم أن يتحملوها في عمليات إنتاجهم ،وهذا يعني عملياً أن حجم الإنتاج متعلق بالربح المأمول الذي سيعود للمستحدثين من جراء عمليات الإنتاج. ولكن كيف يحدد هذا الربح؟ يجيب كينز: إن الربح هو الفرق بين المردود الهامشي لرأس المال (أي العلاقة بين المردود المرتقب لوحدة إضافية من رأس المال وبين كلفة إنتاج هذه الوحدة الإضافية) المستخدم في عملية الإنتاج ،والفائدة التي يدفعها المستحدث لرأس المال الذي حصل عليه من المقرضين. فإذا كانت الفائدة 5٪ مثلاً والمردود المنتظر 15٪ ،فإن عامل «الحض على الاستثمار» يكون كبيراً ،وبالعكس ،إذا كانت الفائدة من شأنها امتصاص الربح المنتظر كله أو قسم كبير منه فإن الحض على الاستثمار يختفي.

وأما من ناحية المستهلك: فيكون السؤال: بماذا يتعلق الطلب الحقيقي (أي الطلب المنتظر) الذي سيأتي من ناحية المستهلكين وهم الذين يملكون الدخل الذي بفضله يشترون الإنتاج ويدخرون ،وما الذي سيخصصونه للادخار؟

يجيب كينز: إن هذا الأمر يعود إلى الوضع النفسي للأفراد فهذا الوضع هو الذي يحدد «الميل إلى الاستهلاك» كما يحدد الميل إلى الادخار. والمهم لدى كينز هو الدخل وليس السعر ،وهكذا يحل مفهوم السعر الذي بنى عليه التقليديون نظريتهم.

وأما من ناحية المدخرين: فالسؤال هو: ماذا يحدث عندما يزداد الدخل؟ لاشك أن المدخرين سيميلون إلى زيادة ادخارهم أكثر مما سيزيدون استهلاكهم. فإذا زاد الدخل بنسبة 5٪ مثلاً فإن الاستهلاك سيزداد 2٪ أو 3٪ ولكن الادخار يزداد 7٪ أو 8٪ فهو يزداد بنسبة أكبر من زيادة الدخل. وهكذا فإن:

$$\frac{\text{زيادة الادخار}}{\text{زيادة الدخل}} < 1 \quad \text{و} \quad \frac{\text{زيادة الاستهلاك}}{\text{زيادة الدخل}} < 1$$

أو

$$\frac{\Delta \text{د}}{\Delta \text{خ}} < 1 \quad \frac{\Delta \text{س}}{\Delta \text{خ}} < 1$$

حيث: د ادخار ،س استهلاك ،خ دخل.

وهذا يعدّ بنظر كينز «قانوناً نفسياً أساسياً» ،وهو يلاحظ لهذا أن الأغنياء يدخرون أكثر مما يوفر الفقراء.

والخلاصة أن كينز يرى أن النظام الاقتصادي يجد نفسه أمام عدد من المتغيرات المستقلة هي:

ـ أن العرض يخضع لعامل «الميل إِلى الاستثمار» وهذا يُحدد بالفرق بين المردود الهامشي لرأس المال ومعدل الفائدة.

ـ وأن الطلب يتنازعه الاستهلاك والادخار وهما يخضعان للوضع النفسي لدى الأفراد بين «الميل إِلى الاستهلاك» و «الميل إِلى الادخار» من دون أن يكون لذلك علاقة بقرار المنتجين.

ـ وأن معدل الفائدة يخضع هو أيضاً لعوامل اجتماعية نفسية (تفضيل السيولة النقدية ، وكتلة النقد المتداولة) من دون علاقة مباشرة بعرض رأس المال أو الطلب عليه.

وكل هذا يجعل من الصعب التصور أن خطة المنتجين ستتفق منذ البدء مع خطة المستهلكين والمدخرين ،لذلك يرفض كينز فكرة قيام توازن عام عفوي منذ البداية ،ولكنه

يقر بضرورة وجود توازن عام في النهاية. فكيف يتحقق ذلك التوازن في مرحلة زمنية ما؟ وعلى أي مستوى؟

### الاستثمار والادخار:

توضح النقاط الأربع التالية وجهة نظر كينز في الاستثمار والادخار.

### تعادل الاستثمار والادخار:

يرى كينز أنه في مستوى معين ما هناك تعادل بالضرورة بين الادخار وهو الفائض من الدخل بعد الاستهلاك ،والاستثمار وهو زيادة في التجهيزات تعادل الجزء من الدخل الذي لا يمتص بالاستهلاك ،فالادخار والاستثمار يتساويان إذن لأن كلاً منهما يساوي ذلك الجزء من الدخل الذي لم يستهلك في نهاية المرحلة ،وهكذا فإن تساويهما يتم في النهاية لا في البداية.

وهذه الآلية للتعادل بين الاستثمار والادخار ليست أبداً آلية الأسعار كما كان يعتقد التقليديون. إن آلية الأسعار تصلح ،كما يرى كينز ،على الصعيد الفردي أو على مستوى مشروع منعزل: فانخفاض الأسعار يمكن أن يعطي الفرد أو المشروع مزايا خاصة ،وارتفاع الأسعار يُحدث العكس.

هذا الانخفاض أو الارتفاع في الأسعار يؤدي إلى نتيجة لم يفهمها التقليديون: فهو يغير الدخل الموزع ،يزيده أو ينقصه. والمعلوم أن الدخل هو الذي تتم بفضله إعادة شراء الإنتاج المتحقق. ويرى كينز أن تغيرات الدخل ،وهي التي يرتكز عليها التوازن النهائي ،تتوقف على قرار المستحدثين ،وبوجه أدق تتوقف على الاستثمارات التي يقررون القيام بها ،هذه الاستثمارات لها دور حاسم في الدخل القومي ،فهي توجده وهي تكثّره.

### الاستثمار يوجد الدخل وهو يؤدي إلى الادخار:

عندما ينمّي المستحدثون ،ومنهم الدولة ،استثماراتهم بتمويلها سواء بالادخار السابق ،أو بطريقة الإصدار الورقي ،أي طريقة التضخم النقدي ،فإنهم يوزعون الأموال

المتوافرة لديهم بمقابل شرائهم ما يحتاج إليه الاستثمار من مواد أولية ويد عاملة وغيرها. وهم بهذا إنما يزيدون دخل من يتلقى هذه الأموال كالتجار ،والصناعيين ،والزراعيين ،والعمال ،وبزيادة هذا الدخل يزيدون إمكان الادخار لدى هؤلاء ،فزيادة إضافية في الاستثمار تؤدي – ما دامت البلاد لم تبلغ مستوى الاستخدام الكامل – إلى وجود الادخار إضافة إلى تشغيل كمية من اليد العاملة التي كانت ستبقى عاطلة عن العمل.

**الاستثمار يوجد الإنفاق (المضارب أو المضاعف):**

إن الدخل الذي أوجده الاستثمار لن يقتصر على إيجاد الادخار وإنما سيؤدي إلى زيادة الإنفاق ،لأن من تلقوه ،ومنهم عمال عاطلون عن العمل ،سوف يشترون به كميات إضافية من الأرزاق والألبسة وغيرها ،مما يؤدي إلى زيادة دخل منتجي هذه السلع الذين سيقومون بزيادة إنفاقهم وزيادة توفيرهم موجدين بذلك لدى آخرين دخلاً إضافياً يؤدي إلى زيادة الإنفاق والادخار ،وهكذا تتوسع الأمواج كما تتوسع الدوائر في بركة ماء بعد إلقاء حجر فيها.

إن للاستثمار إذن أثراً محدثاً للدخل ،وله كذلك أثر في تكاثر الدخل ،وهو ما يطلق عليه «المضارِب» أو «المضاعف». والمضاعف هو المعامل الذي يربط زيادة الإنفاق والدخل. فهو يُفيد أنه عندما يحصل تغيير في مجموعة الاستثمار ،فإن الدخل يتغير في الاستثمار بمقدار (م) مرة.

**جوهر السياسة الكينزية في الاقتصاد:**

إن السياسة الاقتصادية التي يقترحها كينز تقلب رأساً على عقب الأوضاع التي جاءت بها السياسات التقليدية. فالتقليديون مالوا في سياستهم إلى تصنيف الأولويات كما يلي:

أ ـ النقد والتمويل أولاً: فالاستقرار النقدي ،وتحقيق التوازن في موارد الدولة وإنفاقها ،هما الشرطان الأساسيان للازدهار الاقتصادي.

ب ـ الاقتصاد ثانياً: فالتطور الاقتصادي يجب أن يسير حراً وعفوياً بحيث تحقق آلية الأسعار التوازن فيه.

ج ـ المسائل الاجتماعية أخيراً: فالتوزيع الأكبر يتطلب إنتاجاً كبيراً.

أما كينز فيحدد هذه الأولويات كما يلي:

أ ـ المسائل الاجتماعية أولاً: فيجب تحقيق الاستخدام الكامل فهو برهان للصحة الاقتصادية وسبب لها.

ب ـ الاقتصاد ثانياً: فمتى تحقق الاستخدام الكامل يتحقق الازدهار لتحقيق الارتفاع في الدخل القومي.

ج ـ النقد والتمويل أخيراً: فلا خوف من التضحية بعد كل هذا بالاستقرار النقدي وموازنة الدولة.

**النقد الأساسي الموجه إلى نظرية الادخار الكينزية:**

ينطلق النقد الموجه إلى نظرية الادخار الكينزية من أن هذه النظرية وُضعت لمعالجة الأزمات الاقتصادية التي تنتاب الاقتصاد الرأسمالي دورياً ،ونبهت إلى أهمية إجراءات الدولة الاقتصادية في هذا المجال بهدف تسريع الانتقال من مرحلة الكساد إلى مرحلة الانتعاش والنهوض. فنمو الإنتاج ،يؤثر في مضاعفة الدخل القومي ،وهذا له مفعول مضاعف: زيادة الاستثمار والتوسيع المطرد للإنتاج وزيادة العمالة.

إلا أن هذه النظرية ،على أهميتها في التخفيف من حدة تناقضات الاقتصاد الرأسمالي ،فإنها تبقي الجوهر الاجتماعي للرأسمالية خارج نطاقها ،فهي تنظر إلى المفهومات الاقتصادية على أنها مقادير رياضية ولا تكشف عن القوانين الاقتصادية الفعلية التي تكمن في أساسها ،موضحة إياها بمفهومات نفسية (ميول الناس) ،فلا يمكن تفسير تناسب الاستهلاك والدخل باختلاف الميول نحو الادخار ،ففي الظروف الواقعية ،إذا

كان المقصود الشغيلة ،فإن الادخار محدود بمستوى الأجر وفي الظروف الراهنة بالتضخم ،أي ارتفاع الأسعار. وهنا تصطدم قدرة الرأسمالية على المضاعفة اللامحدودة للإنتاج بمحدودية الإمكان الاستهلاكي للمجتمع. أما فيما يتصل بادخار الرأسماليين ،فإن مقداره يتعلق بالإمكان الفعلي للحصول على الربح من رأس المال المستثمر الذي يتحدد بظروف عملية الإنتاج الموسع. ويمكن أن تكون ظاهرة المضاعف حقيقة إلى حد ما فقط عندما تطبق على مرحلة من مراحل الدورة الرأسمالية هي مرحلة النهوض. ولكن كل توسيع لاحق على الطلب يسببه المضاعف إنما يشدد من الإخلال في التناسب بين مختلف جوانب عملية إعادة الإنتاج: بين النزوع نحو التوسيع اللامحدود للإنتاج ومحدودية قدرة السكان على الطلب ،بين الادخار والاستهلاك ،بين مختلف فروع الإنتاج ،مما يؤدي في نهاية المطاف إلى الركود ثم الأزمة.

إن تطبيق الحل الكينزي في البلدان المتخلفة معناه أن إحداث زيادة في الإنفاق الحكومي يجب أن يؤدي إلى استخدام عوامل الإنتاج العاطلة استخداماً يحد تدريجياً من بطالتها ويحقق في النهاية استخداماً كاملاً لها ،تماماً كما يجب أن يتم في البلدان المتقدمة ،ويؤدي – وهذا شيء ملازم للعملية – إلى زيادة الدخل العام في نهاية المطاف.

بيد أنه تساق الملاحظات التالية في هذا المجال:

- إن القطاع الزراعي في البلدان المتخلفة لا يستطيع أن يزيد حجم إنتاجه بسهولة نتيجة ضعف مرونة إنتاجه في الزمن القصير.
- والقطاع الصناعي الذي يضم على العموم صناعات استهلاكية معروفة (نسيج ،أحذية ،مواد بناء...) يتصف بعدم وجود طاقة استخدام فائضة ،حتى إن أكثر البلدان المتخلفة تشكو من وجود إشباع في مثل هذه الصناعات. وهذا يعني صعوبة زيادة العمالة وزيادة الإنتاج في هذه الصناعات.

ـ الزيادة التالية تتجه إلى القطاعات الأخرى ،أي إلى القطاعات الخدمية بالدرجة الأولى.

وهكذا تؤلف هذه القطاعات الخدمية النشاطات الديناميكية الوحيدة التي ينفتح بها غالباً هيكل الإنتاج على العالم الخارجي المتقدم ،ليتم عن طريقه نزفه (بتصدير المواد الأولية) واستنزافه (باستيراد فائض الإنتاج الصناعي الخارجي).

إن هذا الاتجاه قد تأكد في تجارب كثيرة في البلدان المتخلفة التي استخدمت أسلوب التمويل التضخمي أو أسلوب التمويل بالعجز على نطاق واسع ،إذ وقعت اقتصادياتها في مزالق كبيرة وتعرضت للتضخم وعدم الاستقرار النقدي.

**القنوات الادخارية:**

تقسم مصادر الادخار الداخلي إلى مدخرات القطاع الحكومي ،ومدخرات قطاع الأعمال ،ومدخرات القطاع الأُسري ،كما يمكن أن تُقسم مصادر الادخار إلى الادخار العام والادخار الخاص.

ويتألف الادخار العام من الادخار الحكومي ،وهو الفرق بين الإيرادات الجارية والنفقات الجارية للحكومة ،وادخار القطاع العام وهو الادخار المتكوّن في المشروعات التي تتبع الحكومة.

وتعدّ المصادر التالية من أهم مصادر الادخار العام: فائض المشروعات العامة ،وأموال التأمين والمعاشات واشتراكات الضمان والتأمينات الاجتماعية ،والمدخرات الخاصة لدى مؤسسات الادخار كصندوق توفير البريد وشهادات الاستثمار ،والضرائب المباشرة وغير المباشرة بمختلف أنواعها ،والقروض الداخلية والخارجية والتمويل التضخمي أو التمويل بالعجز بإصدار نقد جديد من جانب الحكومة.

ويتألف الادخار الخاص من الادخار في القطاع الأُسري والادخار في قطاع الأعمال.

ويتحدد الادخار في القطاع الأُسري وفقاً للعوامل الرئيسية التالية:

- حجم الدخل ،إذ من البديهي أن يكون صاحب الدخل الأكبر أكثر قدرة على ادخار قسم أكبر من دخله.

- الاستهلاك الذي تحدده العوامل الموضوعية كالأسعار والسياسات والعوامل الذاتية كحب الظهور والتمتع بالقوة والجاه.

- العادات والوعي والتقاليد.

- الضرائب والأعباء الاجتماعية.

وفي قطاع الأعمال يختلف تكوين الادخار بحسب نوع المنشآت ،ففي المنشآت غير المساهمة كالمزارع ومحلات البيع بالمفرق والحرفيين العاملين لحسابهم الخاص ،يتوقف تحديد الادخار على الصفات التنظيمية ونوع الحسابات التي تمسكها هذه المنشآت. أما في بقية المنشآت (الشركات) فيتألف الادخار من: احتياطيات الاهتلاكات ،والاحتياطيات الإجبارية ،والاحتياطيات الاختيارية.

ولا شك في أن لمستوى النشاط الاقتصادي العام وإمكانات التوسع والسياسة الضريبية ،بما فيها من إعفاءات وميزات ،أثراً كبيراً في تحديد حجم ادخارات قطاع الأعمال.

**دور الادخار في النشاط الاقتصادي:**

لقد لمست معظم الدول أهمية المدخرات في دفع عجلة التنمية الاقتصادية واستمرارها ومن ثم استمرار التقدم والنشاط الاقتصادي وضمان الاستقرار ،إذ تعد المدخرات الوطنية الدعامة الأساسية للاستثمار ،لذا عملت هذه الدول بمختلف مذاهبها السياسية على تنمية الوعي الادخاري بين أفرادها بشتى الطرق وجذب هذه المدخرات وتجميعها لاستخدامها في تمويل التنمية الاقتصادية بما يتفق وأهداف الدولة وبما يعود على المجتمع بالنفع العام.

ولقد أظهر التطور الاقتصادي أن لصغار المدخرين أهمية كبيرة فيما يمكن أن يُحصل عليه من تجميع مدخراتهم التي تفوق في حالات كثيرة المدخرات التي تُجمع من القلة من ذوي الدخول الكبيرة ولا سيما بعد أن نمت الطبقة العاملة والفئات المتوسطة ،من ناحية ،وبعد أن ضغطت المطالب والنفقات المتزايدة للدولة ،من ناحية أخرى. وإذا كانت أهمية الادخار أساساً للاستثمار ،سواء للفرد أو للدولة أوضح ما تكون في الأحوال العادية ،فإنها أشد وضوحاً وأكثر إلحاحاً في مراحل التنمية والتطور ،إذ تؤدي المدخرات خدمات جليلة للفرد وللدولة.

ففيما يتصل بالفرد تهيئ هذه المدخرات عوامل الأمان للمستقبل ،ذلك أنه بإيداعها أو باستثمارها في أي من الأوعية الادخارية أو الاستثمارية يحصل منها على عائد مجز إما أن ينفقه في مواجهة مطالبه المتزايدة وإما أن يزيد به مدخراته واستثماراته. وتوجه الدولة هذه المدخرات إلى الإنفاق على مشروعات جديدة تزيد من دخول الأفراد وتفتح لهم آفاقاً جديدة وفرصاً أكبر للعمل والخدمة. وتؤدي المشروعات الجديدة إلى توفير المزيد من السلع والخدمات للفرد وتتيح له الحصول عليها بأسعار أفضل.

وفيما يتصل بالدولة فإن المدخرات تخدمها في تحقيق ما يلي:

- توفير التمويل المحلي المطلوب لمشروعات التنمية من دون اضطرار الدولة إلى اللجوء لزيادة الضرائب ولوسائل التمويل التوسعية التي تؤدي إلى زيادة حدة التضخم الذي يصاحب عادة الإنفاق على برامج التنمية والذي تنعكس آثاره في الارتفاع المطرد للأسعار.
- الحدّ من الضغوط التضخمية التي تصاحب الإنفاق على خطط التنمية وذلك بامتصاص الزيادة في الدخول المترتبة على الزيادة في الإنفاق في تكوين مدخرات جديدة.
- الحدّ من الإنفاق الاستهلاكي للأفراد بما يسمح بتوجيه المزيد من السلع للتصدير الأمر الذي يساعد الدولة في الحصول على القطع الأجنبي اللازم لمشروعات التنمية وتحقيق

المزيد من الاستثمار الذي يعود على جميع أفراد المجتمع بالنفع العام من جهة ،وتقليص الطلب على السلع المستوردة من جهة ثانية.

ـ خفض النفقات التي تواجهها الدولة في توفير المزيد من السلع الاستهلاكية نتيجة زيادة الطلب عليها لزيادة دخول الأفراد وزيادة إنفاقهم ،ويساعد خفض هذه النفقات على توجيه الوفر المحقق إلى إنتاج المزيد من السلع والخدمات بدلاً من استيرادها.

**الادخار والتنمية الاقتصادية:**

التنمية الاقتصادية ،وسيلة لزيادة رفاهية الأفراد وتثبيت دعائم النهضة الاجتماعية والاستقلال السياسي ،ترتكز على عملية تكوين رأس المال أو بناء الطاقات الإنتاجية الجديدة ووضعها موضع الإنتاج. ومن نافلة القول الحديث عن الحلقة المفرغة في عملية التنمية التي تعزو نقص التكوين الإنتاجي إلى قلة الادخار ،وقلة الادخار إلى انخفاض الدخل الفردي ،وانخفاض الدخل الفردي إلى انخفاض الدخل القومي وزيادة الضغط السكاني ،وانخفاض الدخل القومي إلى انخفاض الإنتاجية وعدم استغلال الموارد الطبيعية الذي يعود إلى نقص التكوين الإنتاجي وقصوره عن تحقيق هذه الأغراض.

وللقيام بعملية تكوين الطاقات الإنتاجية الجديدة لا بد للمجتمع من تخصيص جزء من موارده المتمثلة في السلع والخدمات المنتجة لتحقيق هذه الغاية ،وهذا في الواقع هو كنه عملية التكوين الإنتاجي أو ما يسمى الوجه المادي لعملية تمويل التنمية.

أما الوجه الآخر لعملية تمويل التنمية فهو وجهها النقدي الذي يتمثل في توفير الأموال النقدية اللازمة للحصول على السلع والخدمات الضرورية لعملية التكوين الإنتاجي. وهذا يبين بوضوح أن النقد في عملية التكوين هذه إنما يستمد دوره من كونه يمثل قوة شرائية تستطيع حيازة جزء من عوامل الإنتاج لتوجيهها نحو تكوين الطاقات الإنتاجية. ثم إن المصدر الحقيقي للتكوين الإنتاجي هو الادخار بوصفه امتناعاً عن استهلاك جزء من الناتج القومي بهدف تهيئته وتوجيهه لأغراض التكوين الإنتاجي.

# أرباب العمل

رب العمل Patron بالمفهوم الحقوقي هو كل شخص طبيعي أو اعتباري يستخدم عاملاً أو أكثر ليعمل لحسابه وتحت رقابته وإشرافه بمقابل أجر.

وبالمفهوم الاقتصادي ، رب العمل ،هو صاحب المشروع الذي يستحصل على مساهمة الآخرين في مشروعه بأداء عمل تحت رقابته.

أما المُسْتَحْدِث فهو من يجمع عدة عوامل إنتاج كرأس المال والعمل والإدارة بصورة ثابتة لبلوغ هدف اقتصادي سعياً للربح.

يتضح من التعاريف المتقدمة أن رب العمل بالمفهوم الحقوقي قد لا يكون صاحب مشروع معين كاستخدام رب الأسرة خادماً للخدمة المنزلية. فرب الأسرة هنا هو صاحب عمل بالمفهوم الاقتصادي. كما أنه لا يشترط بالمستحدث أن يكون هو نفسه رب العمل بالمفهوم الاقتصادي ،أي لا يشترط به أن يكون مالكاً لوسائل الإنتاج.

**التنظيم المهني لأرباب العمل بصفة عامة:**

مر التنظيم المهني لأرباب العمل ،في العالم بصفة عامة ،وفي أوربة بصفة خاصة بثلاثة أطوار: منظمات الحرف ،ونظام الحرية الفردية والتعاقدية ،وتدخل الدولة.

**الطور الأول: مرحلة منظمات الحرف نظام الطوائف**

كانت الحرف حتى قيام الثورة الصناعية في أوربة تخضع لنظام دقيق ،فلكل مهنة رابطة أو منظمة إجبارية ينتمي إليها جميع أعضاء الحرفة ولها تنظيمات خاصة بها تحدد للأعضاء مراتب ودرجات ،كما تحدد أصول الانتساب إليها وكل ما يتعلق بممارستها. ولم تكن ممارسة المهنة مباحة للجميع بل كان لابد لمن يريد أن يمارسها من أن يكون عضواً في المنظمة أو الرابطة الحرفية التي تجمع أبناء الحرفة. ولم يكن الانتساب إلى الرابطة حراً بل يخضع لشروط معينة من حيث الكفاءة والسلوك والأخلاق ،فلا يقبل المرء في المنظمة إلا

بعد أن يقضي مدة من التدرج يتعلم فيها صنعته ،فإذا ما أتقنها وأثبت جدارته ،وكان حسن السلوك والأخلاق أمكن قبوله في منظمة حرفته برتبة «صانع» يشتغل في المهنة أجيراً لدى صاحب العمل الذي يسمى المعلم.

ويمكن للأجير أن يرقى فيما بعد إلى درجة المعلم بعد أن يجتاز امتحاناً معيناً يعقد أمام «شيخ الحرفة». ومن المعلمين يتكون عصب الطائفة ،فهم الذين يسهمون في وضع نظام الطائفة وفي قبول الأعضاء الجدد أو رفضهم ،ولهم وحدهم الحق في انتخاب شيخ الطائفة أو الحرفة الذي كان ينتخب لمدة سنة قابلة للتجديد.

وقد كان شيخ الحرفة يتمتع بسلطات واسعة في إدارة شؤون المهنة. فهو زعيم الحرفة ويمثلها أمام الرأي العام ،وهو الذي يدافع عن مصالحها ويراقب تطبيق اللوائح والتعليمات والقرارات وينذر المخالفين ويعاقبهم ،وإليه ترفع الشكاوى على أفراد المهنة من قبل زبائنهم أو زملائهم فيقضي بها وفقاً لما يوجبه عرف المهنة. وكان لمشايخ الحرف رئيس أعلى تخضع له سائر المنظمات الحرفية هو «شيخ مشايخ الحرف» ،وظيفته وراثية ،وله سلطة فرض العقوبات على مشايخ الحرف وأعضائها التي قد تصل إلى السجن والجلد.

ومع أن ظهور المنظمات الحرفية في فرنسة عدّ إصلاحاً قوبل بالاستحسان إذ بلغت هذه المنظمات معظم أهدافها في القرن الثالث عشر فاعتنت بالأرامل والأيتام والشيوخ ومارست رقابة انضباطية صارمة على أعضائها ،فإن مساوئ نظامها بدأت تظهر ابتداء من القرن الخامس عشر.

فمن جهة أولى أخذت درجة «المعلم» تميل إلى الانغلاق إذ بدأ معلمو الحرفة يضعون العراقيل الكثيرة في وجه ترقي الأجير (الرفيق) إلى درجة المعلم فتشددوا في موضوع الكفاءة المطلوبة منه وفرضوا عليه أعباء مالية مرهقة ،وعملوا على إعفاء أبنائهم من تلك القيود والشروط فأصبحت درجة المعلم شبه وراثية ،الأمر الذي جعل من هذا التقييد ،مع نمو الصناعات وتوسع التجارة مشكلة العصر.

ومن جهة ثانية ،أخذ ملوك فرنسة ،بدءاً من لويس الحادي عشر ،يتدخلون في شؤون المنظمات الحرفية ،وراحوا يصدرون براءات تمنح حامليها حق ممارسة المهنة مخترقين بذلك الحصارات التي كان المعلمون قد أحاطوا بها الانتساب إلى المهنة. وقد وجدت السلطة في بيع هذه البراءات مصدر دخل كبير لها فأصدرت أعداداً هائلة منها ،الأمر الذي اضطر الجمعيات الحرفية إلى شراء ما يقرر الملك إصداره منها دفعة واحدة ،وبذلك تضمن عدم وصولها إلى الغرباء عن الحرفة وتبقى بذلك مغلقة لصالح أعضائها وأبنائهم.

وأمام هذا الجمود من منظمات الحرف ،والقيود الشديدة التي كانت تضعها بشأن الأساليب المتبعة في الإنتاج ،أصبح ذلك يؤلف عائقاً كبيراً في وجه التقدم وعمل على اشتداد النقمة عليها فأخذت تفقد الكثير من أهميتها أمام أنماط النشاط الاقتصادي الجديد. وما إن قامت الثورة الفرنسية عام 1789 حتى تم القضاء على هذه المنظمات.

### الطور الثاني: مرحلة نظام الحرية الفردية والتعاقدية

أصبح العقد ،في هذه المرحلة ،يؤلف المصدر الطبيعي وشبه الوحيد لتقرير الحقوق والالتزامات وتحديدها لكل عامل في ظل النظام الحقوقي الحر المنبثق عن مبادئ الثورة الفرنسية وتشريعاتها. فالقانون الفرنسي الصادر في 17 آذار 1791 أرسى المبدأ الجديد لحرية العمل وأدان العقبات التي وضعتها الجمعيات الحرفية (منظمات الحرف) في عهد ما قبل الثورة ،فقد تضمن في مادته السابعة العبارة التالية «ابتداءً من 1 نيسان القادم يصبح كل شخص حراً في القيام بأية تجارة وفي ممارسة أية صناعة أو فن أو مهنة يريدها...».

وكذلك فإن القانون الفرنسي الصادر بتاريخ 17 حزيران 1791 والمعروف بقانون لوشابوليه Le Chapellier ،عندما قضى في مادته الأولى بإلغاء جميع أشكال منظمات المواطنين الذين ينتمون إلى طبقة واحدة أو جهة واحدة ،عدّ ذلك إحدى القواعد الأساسية للدستور الفرنسي. وعندما منع في هذه المادة تأليف هذه المنظمات مهما كانت الحجة ومهما كان السبب فإنه منع كل تجمع للعمال أو لأرباب العمل لكي يترك السيادة

للإدارة التعاقدية لدى طرفي عقد العمل لتحديد حقوق كل منهما وواجباته وقطع بذلك كل رابطة تضامن بين العمال أو بين أرباب العمل لأن كلاً من العامل ورب العمل يجب أن يكون حراً في تحديد شروط عقد العمل الذي يرغب فيه ويقبل أن يرتبط به ،ولأن كل تكتل من أحد الطرفين هو وسيلة ضغط وإكراه على الطرف الآخر في العقد واعتداء على هذه الحرية التي لا يمكن أن تكون مصونة إلا إذا ترك الطرفان يتساومان على شروط عقد العمل ويتفقان عليها من دون أي تدخل أو عمل جماعي لدعم أحدهما تجاه الآخر.

**الطور الثالث: مرحلة تدخل الدولة في علاقات العمل**

صحيح أن مبادئ الحرية التي أعلنتها الثورة الفرنسية قد استفاد منها العامل وصاحب العمل ،لكن تجدر الملاحظة إلى أن أرباب العمل ،أصحاب القوة الاقتصادية الكبيرة بمواجهة العمال ذوي القوة الاقتصادية الضعيفة ،قد استفادوا كثيراً من مبدأ الحرية التعاقدية وأصبح بإمكانهم السيطرة على علاقات العمل بإملاء ما يشاؤون من شروط مجحفة على العمال من دون أن يتمكن الأخيرون من مناقشتها وإلا يصبحون عاطلين بلا عمل. كما يلاحظ أن الظروف الاقتصادية قد تطورت في ظل نظام الحرية فظهرت الأزمات الاقتصادية وما نتج عنها من بطالة. كما أخذ نظام الاحتكار يحل محل نظام المنافسة الحرة في النشاط الاقتصادي ،وقد أدى ذلك إلى ضعف مركز الطبقة العاملة. وقد أدت هذه المساوئ التي ترتبت على نظام حرية العمل إلى توسع الهوة الساحقة التي تفصل بين العمال وأرباب العمل ،الأمر الذي ساعد على انتشار روح التذمر والسخط في نفوس العمال وجعلهم يتجمعون في حركات وتنظيمات نقابية بصورة سرية تارة وعلنية تارة أخرى بمواجهة تنظيمات مماثلة لأرباب العمل. وهكذا لم يعد بوسع السلطة السياسية أن تبقى بعيدة عن حلبة الصراع ومجرى الأحداث التي باتت تهدد الأمن الاجتماعي في المجتمع ،وكان لابد من تدخلها لإرساء الأمن والاستقرار. وقد سجل القانون الفرنسي الصادر بتاريخ 21 آذار 1884 انعطافاً حاسماً في هذا المجال إذ اعترف لكل من أصحاب

العمل والعمال على قدم المساواة بحقهم في تكوين منظماتهم النقابية التي ترعى مصالحهم بعد أن تدخلت الدولة في علاقات العمل مقيدة إلى حد كبير مبدأ حرية التعاقد في تحديد شروط العمل.

## المنظمات الحرفية في المشرق العربي:

ترجع الروايات التاريخية بداية التنظيم الحرفي إلى القرن التاسع الميلادي. وقد ظهرت المنظمات الحرفية أول ما ظهرت على ما يبدو في المشرق العربي مع حركة القرامطة ،إذ بدأ أصحاب هذه الحركة وأتباعهم حملاتهم ودعاياتهم في الأوساط التجارية وبين أصحاب الصناعات وأخذوا يؤلفون بين أتباع حركتهم من أبناء كل مهنة جمعية سرية تضم العمال والحرفيين لتكوِّن منهم قوة فعالة تدعم السلطة وتكوِّن الخلايا السياسية لحركتهم. ويؤكد الباحثون أن المنظمات الحرفية العربية التي كانت موجودة قبل ظهور القرامطة قد تطورت بفضل الحركة القرمطية واتخذت طابعاً جديداً من حيث التنظيم والنشاط ،فبعد أن كانت تقتصر على رؤساء الحرف فقط أصبحت تضم العمال إلى جانبهم.

وقد مرت المنظمات الحرفية في البلاد العربية لجهة المراتب ومراحل التدرج بالدور نفسه الذي قامت به المنظمات الحرفية في أوربة.

ففي الأراضي السورية عرفت منظمات الحرف عهد ازدهار في حياتها الأولى وأصبح لها من القوة والامتيازات ما جعلها تؤسس محاكم خاصة بها لحل الخلافات بين أبناء الحرف واستطاعت أن تكوِّن لها قوى مسلحة وقفت إلى جانب جيوش الأمراء في الحروب الصليبية ،وعندما أعاد السلطان صلاح الدين الأيوبي وظيفة المحتسب ليراقب أصحاب الحرف في أعمالهم وممارستهم مهنهم عامل المحتسبون منظمات الحرف بكثير من الشدة والقسوة وأضعفوا من امتيازاتها فأخذت مكانتها تتضاءل حتى إن وظيفة شيخ مشايخ الحرف لم تبق في نهاية القرن التاسع عشر أكثر من وظيفة فخرية لا يتمتع صاحبها بأية سلطة فعلية ،أما مشايخ الحرف وهم رؤساء للمهنة ومنظمتها فقد بقي لهم دورهم.

وقبل استقلال سورية عن الدولة العثمانية صدر في 27 نيسان 1912 قانون عثماني رقمه 8 في محاولة لإِعادة تنظيم المنظمات الحرفية على أسس جديدة. وهذا القانون ألغى وظيفة شيخ الحرفة من المهن وأوجد في كل مهنة جمعية عمومية لجميع العاملين فيها ومجلس إِدارة وحدد لهذا المجلس اختصاصاته وسلطاته. إِلا أن قوة الأعراف والتقاليد جعلت رئيس مجلس الإِدارة يتصرف تصرف شيخ الحرفة ويستأثر بسائر سلطات مجلس الإِدارة ويستمد سلطته واختصاصاته لا من نصوص القانون المذكور بل من أعراف المهنة التي تضمن احترام أبنائها له وخضوعهم لقراراته.

## لودفيغ إرهارد (1897-1977)

لودفيغ إِرهارد Ludwig Erhard رجل دولة واقتصادي ألماني يعد مهندس المعجزة الاقتصادية الألمانية بعد الحرب العالمية الثانية ومنفذها. وُلد في مدينة فورث (بافارية) وشارك في الحرب العالمية الأولى وأصيب بجروح بليغة ،درس في كلية التجارة بنورمبرغ وحاز درجة الدكتوراه في الاقتصاد من جامعة فرانكفورت وعين منذ تخرجه عام 1927 مديراً لمعهد نورمبرغ للدراسات الاقتصادية. وفي عام 1942 أجبره النازيون على الاستقالة من منصبه بسبب أفكاره المناهضة لهم ،فترأس مكتب بحوث السوق إِلى عام 1945.

كلفه الحلفاء بعيد الحرب إِعادة بناء الصناعة في منطقة نورمبرغ – فورث لسمعته ومناوأته للحكم النازي ،ثم غدا خبيراً اقتصادياً في فرنكونية الوسطى والعليا ،ثم وزيراً للاقتصاد في بافارية (1945-1946) ،فرئيساً للجنة الاستشارية لشؤون النقد والحسابات (1947-1948) فمديراً للمجلس الاقتصادي في المنطقة المحتلة المشتركة بين إِنكلترة والولايات المتحدة الأمريكية (1948-1949) ،وكان إِرهارد في منصبه الأخير هذا مسؤولاً عن إِعادة تقييم النقد الألماني والتخطيط الاقتصادي.

وكان قراره إِلغاء الرقابة على الأسعار والتقنين والجمع بين إِصلاح النقد واقتصاد السوق الحرة الأساس الذي قامت عليه المعجزة الاقتصادية التي وفرت لألمانية الغربية (سابقاً) ازدهاراً لم يعرف له مثيل. وقد أوصله النجاح الذي حققه ونظريته عن اقتصاد السوق الاجتماعي أو ما سميت بنظرية الرفاه إِلى أن ينتخب في عام 1949 عضواً في البوندستاغ (مجلس النواب الألماني الاتحادي) عن حزب الاتحاد الديمقراطي المسيحي ووزيراً للشؤون الاقتصادية في حكومة ألمانية الاتحادية الحديثة العهد آنذاك ،وأضيف إِليه في عام 1957 منصب نائب المستشار (نائب رئيس مجلس الوزراء). ومع أن إِرهارد لم

يكن على وفاق مع المستشار كونراد أديناور ،فقد انتخبه البوندستاغ ليخلفه مستشاراً لألمانية الاتحادية في تشرين الأول 1963 ،واستطاع أن يحقق لحزبه نصراً باهراً في انتخابات عام 1965 ليحل محل أديناور في زعامة الحزب (آذار 1966) ،ومع ذلك فقد تبين أن مهارة إِرهارد في الأمور السياسية كانت أقل من مهارته في الاقتصاد ،إِذ أخفق في الحفاظ على وحدة الحزب وفي الخروج من الأزمة السياسية التي عصفت بألمانية بسبب مواقفه الموالية للولايات المتحدة الأمريكية ،في الوقت الذي دخل فيه الاقتصاد الألماني مرحلة ركود ،وازدياد التضخم ،فنشَبت أزمة برلمانية أدت إِلى تنحيته عن منصب المستشارية (تشرين الأول 1966) وعن زعامة الحزب (أيار 1967) مع احتفاظه بمقعده في البوندستاغ.

كان إِرهارد نصيراً لاقتصاد السوق الحرة ولخطط الولايات المتحدة من أجل إِقامة «مجتمع الأطلسي» وموالياً لسياستها في أوربة ،كما كان لأفكاره أثر بالغ في التحولات العميقة التي طرأت على الاشتراكية الألمانية ،وما يزال رمزاً للمعجزة الاقتصادية التي شهدتها ألمانية بعد الحرب.

عرض إِرهارد أفكاره ونظريته عن «اقتصاد السوق الاجتماعي» في كتابه «الاقتصاد الناجح» الذي نشره عام 1963.

## الأزمات والدورات الاقتصادية

تشغل الأزمة الدورية مركز الصدارة بين الأزمات الاقتصادية التي تعترض الاقتصاد الرأسمالي. وهي نتيجة مباشرة للاختلالات الاقتصادية العامة بمعناها الواسع (عدم التناسب بين الإنتاج والاستهلاك، وبين فرعي الإنتاج الأول والثاني، وبين مختلف فروع الاقتصاد الوطني). وتسهم هذه الأزمات في نهاية المطاف في إيجاد آليات تساعد في زيادة إنتاجية العمل وخفض نفقات الإنتاج. فالمؤسسات، في محاولاتها الخروج من الصعوبات الاقتصادية التي تعانيها تكثف بحوثها عن أنواع جديدة من المنتجات وعن تقنيات حديثة تستخدمها في الإنتاج، وتعد الحلول المؤقتة أو الجذرية التي تتوصل إليها المؤسسات أساساً لتجديد رأس المال الثابت ورفع إنتاجية العمل وتوسيع الإنتاج. وفي هذا المعنى نفسه تعد الأزمة مرحلة تأسيسية للدورة الاقتصادية، أي المرحلة التي تحدد، إلى درجة كبيرة، مسار التطور اللاحق، والملامح الرئيسة للدورة التالية، وطبيعة تجديد رأس المال الثابت. لذلك لا بد في البداية من الحديث عن طبيعة الدورة الاقتصادية le cycle économique الملازمة للاقتصاد الرأسمالي، وخصائصها والمراحل التي تمر بها، ومن ثم الانتقال إلى الحديث عن الأزمة الاقتصادية la crise économique بوصفها إحدى مراحل هذه الدورة.

### الدورة الاقتصادية:

تلازم الحياة الاقتصادية تغيرات مستمرة، إذ يمر التطور الاقتصادي بمراحل من الازدهار ومن الانكماش وتسمى الدورات الاقتصادية. وهي ظاهرة ملازمة للنشاط الاقتصادي منذ القديم. وثمة مثال ورد في سورة يوسف من القرآن الكريم عن اقتصاد مصر في زمن يوسف النبي بدورة مدتها سبع سنوات من الخصب تعقبها سبع سنوات «عجاف». ولكن مظاهر الدورات الاقتصادية غدت أكثر تعقيداً منذ ظهور الثورة الصناعية في أوربة وأصبحت ظاهرة تلازم نظام السوق بوجه عام.

وصف فريدريك أنغلز المسيرة التي تحكم تطور الاقتصاد الرأسمالي بحسب مراحل الدورة الاقتصادية، وهي المسيرة التي تقود ذلك الاقتصاد، من أزمة إلى أزمة. وأوضح أن الجمود قد يخيم على الاقتصاد سنين طويلة. فتتعطل القوى المنتجة، وتُبَدَّد كميات كبيرة من المنتجات بسبب الكساد وانخفاض الأسعار وعدم القدرة على التصريف. ثم تنشط حركة الإنتاج وتبادل السلع شيئاً فشيئاً، وتتسارع تدريجياً حتى درجة الركض والجموح، ثم تتحول إلى قفزات تشمل الصناعة، والتجارة، والتسليف، والمضاربة، وتبدأ بعدها بالتباطؤ والانحدار إلى هاوية لا قرار لها.

والدورة في الاقتصاد الرأسمالي هي مرحلة من الزمن تبدأ مع بداية أزمة وتنتهي مع بداية أزمة أخرى، مروراً بأربع مراحل أساسية هي: أزمة فانتعاش ونهوض فركود تعقبه أزمة أخرى، وهكذا تتوالى الحركة الدورية لترسم طريق التطور الرأسمالي. والمرحلة الرئيسة فيها هي أزمة فيض الإنتاج، فكل أزمة تكمل الدورة السابقة لها، وتؤدي التناقضات المتراكمة في مسيرة تلك الدورة السابقة إلى الانفجار، معبدة الطريق لتوسع الإنتاج في دورة جديدة تنتهي إلى أزمة تالية. وعلى هذا فالدورة تبلغ ذروتها عندما تبدأ الأزمة التالية في دورة جديدة وهي ما يسمى أزمة فيض الإنتاج.

## مراحل الدورة الاقتصادية وخصائصها

يخضع الاقتصاد الرأسمالي لقانون التطور الدوري، وتعد الدورة الاقتصادية السمة الملازمة لهذا الاقتصاد، فهو ينتقل من الانتعاش إلى الركود ثم يعود فينهض من ركوده وهكذا.

تبدأ الأزمة الدورية في الاقتصاد الرأسمالي عندما تظهر فجوة بين إنتاج السلع وتصريفها. وإن عملية التداول السلعي البسيط وانفصال البيع عن الشراء نتيجة لظهور النقود أكدت إمكان حدوث هذه الفجوة. وأدت سيطرة رأس المال، والطابع الاجتماعي للإنتاج، في ظل الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، إلى إمكان حدوث تباعد حقيقي بين فعل

شراء السلعة وفعل بيعها كان من نتائجه فيض الإنتاج الذي ترافقه عادة إفلاسات كبيرة في المؤسسات الصناعية والتجارية. فالمؤسسة عندما تفقد القدرة على تحويل مخزونها من السلع إلى نقد، تتوقف عن دفع ديونها، ويصاب أصحابها وأصحاب المصارف والمضاربون بالهلع، ويبدأ سباق محموم وراء النقد، فيطالب الدائنون بوفاء ديونهم أو خدمتها. ويتسابق المودعون إلى سحب أموالهم من المصارف وصناديق الضمان والتسليف فتضطر بعض المصارف إلى التوقف عن الدفع وقد تعلن إفلاسها ويتقلص عرض رأس المال الإقراضي ويرتفع معدل الفائدة.

وكلما ازداد فائض الإنتاج الخفي وضوحاً، حدث تقلص في الإنتاج فيعمد من أفلس من الرأسماليين إلى إغلاق مؤسساتهم، وتلجأ بعض المؤسسات إلى تقليص أعمالها وخفض إنتاجها، وإلغاء الورديات الإضافية، أو تقليص أيام العمل الأسبوعية أو ساعات العمل، وقد تغلق بعض «ورشاتها»، وتقلل من أنواع المنتجات التي تنتجها.

ولاشك في أن درجة تقلص الإنتاج تتباين في مختلف فروعه، فيكون هبوطه كبيراً عادةً في الفروع التي تصنع وسائل الإنتاج. ومع تراجع الإنتاج وانخفاض كمياته، يقل حجم النقل وتتراجع الأعمال التجارية، وتنكمش التجارة الخارجية ويحدث انخفاض في أسعار السلع وتكون عواقب ذلك وخيمة جداً في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فتقف عاجزة أمام المؤسسات الكبيرة التي تملك إمكانات أفضل لمواجهة الأزمة. وقد تنتشر البطالة التامة والبطالة الجزئية انتشاراً واسعاً وسريعاً، مع هبوط في مستوى الأجور إلى مادون قيمة العمل، فيزداد بؤسُ الطبقة العاملة ومعاناتها، في حين تتعرض كميات كبيرة من السلع والخبرات إلى التلف والإبادة.

وعند بدء الانتقال من مرحلة الأزمة إلى المرحلة التي تليها، يتوقف الإنتاج عن التراجع، ولكنه يترجح حول مستوى الأزمة المنخفض، ويتسارع امتصاص الاحتياطات السلعية، ويتوقف هبوط الأسعار فتستقر عند المستوى الذي بلغته في نهاية مرحلة الأزمة

ولا تحدث انهيارات جديدة ذات شأن في الأسواق، ولكن التجارة تبقى ضعيفة، بطيئة الحركة. ويؤدي تقليص الإنتاج وتراجعه في هذه الأثناء إلى انخفاض مخزون السلع فتبدأ الأسواق بالتحسن شيئاً فشيئاً وينشط تصريف السلع فيها، وتتحسن أوضاع المؤسسات المالية فيقل طلبها على القروض، وتتحسن درجة الثقة بالوضع الاقتصادي فيستأنف المدخرون إيداع أموالهم في المصارف، ويقود ذلك إلى انخفاض معدلات الفائدة في السوق. وهذا يعني أن مرحلة الانكماش هي مرحلة تكيف الاقتصاد الوطني مع شروط الأزمة واستعداده للانتعاش الاقتصادي.

بعد ذلك يبدأ الانتقال تدريجياً، من مرحلة الركود والجمود إلى المرحلة التالية من الدورة وهي مرحلة الانتعاش، ففي هذه المرحلة يبدأ خط الإنتاج والتجارة بالصعود ويقترب الإنتاج حجماً وكميّةً من المستوى الذي كان عليه عشية الأزمة، ثم يتجاوزه، وهذا يعني بدء الانتقال إلى المرحلة التالية من الدورة وهي النهوض والازدهار، ولهذه المرحلة سمات معاكسة تماماً لسمات مرحلة الأزمة ومنها: تزايد الإنتاج لمواجهة تزايد الطلب الفعال، وارتفاع أسعار السلع لزيادة الطلب عليها وتزايد الطلب على قوة العمل وانخفاض عدد العاطلين عن العمل مع ارتفاع في معدلات الأجور.

تنبثق الأزمات عن عمليات عميقة الجذور، ولكن طابع حركتها وأنماطها ترتبط كذلك بأسباب عرضية وثانوية منها: الهلع الذي يصيب رجال الأعمال وأخطاؤهم في تقويم أحوال السوق، والعوامل المؤثرة في النقد وسياسات الحكومات وغير ذلك. مما قد يحدث تغيراً كبيراً في شروط العمل والإنتاج، ويساعد على إدخال تغييرات معينة على مسار الدورة، وهذا ما حدث بعد الحرب العالمية الثانية. فالاقتصاد الرأسمالي يكرر، دورياً «إنتاج الفجوة» بين العرض والطلب الفعالين، وكلما كانت الفجوة كبيرة، كانت الأزمة أشد، وهي تخرج عن إرادة الأفراد منعزلين، ولكن الدراسة المتأنية لأحوال السوق تفسح في المجال لاتخاذ إجراءات احترازية وقائية وإيقاف نمو الإنتاج في وقت مبكر بالاستناد إلى

دلائل معينة، مما يقلص حجم هبوط الإنتاج في أثناء الأزمة. فيغدو منحنى الدورة أكثر سلاسة. أن إن التحكم بهبوط الإنتاج أو التخفيف من آثاره واستمراره لا يتم بلا ثمن، وهو خفض معدلات النمو في مرحلة الانتعاش.

آلية الانتقال من مرحلة إلى أخرى من مراحل الدورة: ترتبط كل مرحلة من مراحل الدورة الاقتصادية ارتباطاً عضوياً بالمراحل الأخرى، ويعدّ الانتقال من الأزمة والركود إلى الانتعاش فالنهوض حركة صاعدة ترتبط بتغير هيكل الإنتاج الاقتصادي لموا جهة الأزمة من جهة، وبردود الفعل التي تبديها القوى الاقتصادية المختلفة من جهة ثانية. ففي مرحلتي الأزمة والركود تنخفض أسعار السلع فيزداد الطلب عليها، وينخفض الإنتاج فيقل العرض ويتكيف مع حجم الطلب، وهكذا يتم امتصاص فائض السلع في السوق، ومن جهة ثانية، تنخفض أسعار عناصر رأس المال الأساسي وأجور العمل فيزداد الحافز عند الرأسماليين لزيادة الاستثمارات. فيتجه التطور نحو الأعلى، ويزداد الطلب على السلع وتميل الأسعار نحو الارتفاع، فيزداد المردود وتنخفض أسعار عوامل الإنتاج، مما يؤدي إلى انخفاض التكاليف، ويميل الرأسماليون إلى زيادة نشاطهم فيتبدل اتجاه الحركة الهابط نحو الصعود ويبدأ التحول من الأزمة والركود إلى الانتعاش والنهوض.

أما الانتقال من الانتعاش والنهوض إلى الأزمة والركود فيتم باتجاه معاكس تماماً. ففي مرحلة النهوض الاقتصادي يزداد الإنتاج، ويفيض عن حاجة السوق فيصبح العرض أكبر من الطلب، وعندما يبلغ الفارق بينهما حداً معيناً تتجه الأسعار نحو الانخفاض، فيقل مردود المؤسسات، في حين يزداد الطلب على عوامل الإنتاج فترتفع أسعارها في السوق، ويؤدي ذلك إلى ارتفاع التكاليف وتدني الطلب الفعال مما يقود إلى كساد السلع ويندفع أصحاب رأس المال إلى تقليص إنتاجهم من جديد فيدخل الاقتصاد الوطني في مرحلة جديدة من الركود والأزمة. وهكذا تتناوب مراحل الدورات الاقتصادية. وتختلف مدة كل مرحلة من المراحل تبعاً لاختلاف شروطها بين بلد وآخر أو

من وقت إلى آخر. ولكن هناك سمة عامة ملازمة لتطور الدورة هي أن مرحلة الأزمة والركود أطول من مرحلة الانتعاش والنهوض عادة.

**فوضى الإنتاج والتناقض بين الإنتاج والاستهلاك:** (**أو طبيعة الأزمة**):

إن فوضى الإنتاج سمة ملازمة لنمط الإنتاج الرأسمالي وليس ثمة تناسق بين فروع هذا النمط من الإنتاج إلا ما جاء عرضاً أو مؤقتاً فكل رأسمالي يسعى في ظل سيطرة الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، إلى زيادة إنتاجه وإغراق السوق وقد لا يعبأ بإمكانات التصريف ومستوى الطلب الفعال للسلعة التي ينتجها. لذلك يتطور الإنتاج الرأسمالي على قفزات سريعة في بعض الفروع والمؤسسات، ومن هنا يكون عدم التساوي في التطور الذي يُعد قانون الرأسمالية المطلق. ولا يمكن للإنتاج الرأسمالي أن يتطور إلا عن طريق المزاحمة التي تنطوي على تناقضات لا حصر لها. ولابد للمزاحمة من أن تولد عدم تناسق بين فروع الاقتصاد الوطني. ومن المعروف أن للإنتاج فرعين أساسيّين، أولهما فرع «إنتاج وسائل الإنتاج». وثانيهما فرع «إنتاج السلع الاستهلاكية». وتتطور فروع الإنتاج المختلفة في ظل الرأسمالية تطوراً غير متسق وغير متوازن. ويلاحظ أن نمو الإنتاج الرأسمالي، وتكوّن السوق الداخلية، لا يحدثان بفعل زيادة إنتاج سلع الاستهلاك بقدر ما يحدثان بفعل زيادة إنتاج وسائل الإنتاج. أي أن الفرع الأول (إنتاج وسائل الإنتاج) ينمو بسرعة أكبر من سرعة نمو الفرع الثاني (إنتاج سلع الاستهلاك)، وتسبق زيادة إنتاج وسائل الإنتاج كثيراً زيادة إنتاج سلع الاستهلاك. وتحتل سلع الاستهلاك، في الكتلة العامة للإنتاج الرأسمالي، منزلة متضائلة الأهمية مع مرور الزمن.

وإن زيادة إنتاج وسائل الإنتاج لايمكن إلا أن تؤثر في إنتاج وسائل الاستهلاك (أموال الاستهلاك)، ذلك لأن المؤسسات التي تزيد من استخدام وسائل الإنتاج (أموال الإنتاج) تدفع إلى السوق في نهاية المطاف كميات متزايدة باستمرار من السلع المعدة للاستهلاك. وعلى هذا فهناك علاقة ارتباط واضحة ومباشرة بين إنتاج أموال الإنتاج، من

جهة، وإنتاج أموال الاستهلاك من جهة ثانية. ولكن في الوقت الذي يتزايد فيه إنتاج أموال الإنتاج وأموال الاستهلاك يتراجع الطلب الفعال بسبب انخفاض نصيب قوة العمل من الدخل القومي، فيتجه استهلاك الجماهير نحو الانخفاض في حين يتجه الإنتاج نحو الزيادة فتصطدم زيادة الإنتاج بانخفاض الاستهلاك في المجتمع.

**نظريات الأزمات الدورية:**

لم يتمكن آدم سميث وديفيد ريكاردو من كشف تناقضات الاقتصاد الرأسمالي العميقة وفهمها التي تظهر في أوضح صورها بالأزمات الاقتصادية الدورية العامة. فقد أكد ريكاردو أن الإنتاج الرأسمالي يتمتع بمقدرة على التوسع لا حد لها، مادامت زيادة الإنتاج تؤدي آلياً إلى زيادة الاستهلاك، ولهذا فلا مكان لفيض الإنتاج العام. وبناء على هذه النظرية لا يمكن حدوث غير توقف عفوي في تصريف بعض السلع ناشئ عن عدم تناسق جزئي في توزيع العمل الاجتماعي بين فروع الإنتاج، وإن القضاء على عدم التناسق هذا حتمي بفعل ميكانيكية المزاحمة. ولكن سيسموندي الذي جاء بعد ريكاردو توصل إلى كشف بعض التناقضات التي تعترض الاقتصاد الرأسمالي، وإن لم يتمكن من تقويم طبيعتها تقويماً دقيقاً.

وضع سيسموندي نظرية حول الأزمات الاقتصادية أضحت فيما بعد أساساً قامت عليه مجموعة من النظريات الأخرى. فهو يُرجع الأزمة إلى الاستهلاك الضعيف، أو إلى عدم إشباعه. وقد استند سيسموندي إلى بعض أفكار آدم سميث الأساسية، واستنتج، أن على الإنتاج أن يتوافق مع الاستهلاك، وأن الإنتاج يتحدد بالدخل. ورأى أن الأزمة نتيجة لاختلال هذا التناسب، أي نتيجة للإفراط في الإنتاج الذي يسبق الاستهلاك. وأن أساس الأزمة يكمن خارج الإنتاج، وخاصة عندما تتوضح في التناقض بين الإنتاج والاستهلاك. وأوضح سيسموندي أن الإنتاج يتحدد بالدخل، وأنه هو الهدف الوحيد لتراكم الإنتاج، لذلك يجب على الإنتاج أن يلائم الاستهلاك. وأكد أن تطور الرأسمالية يؤدي إلى إفلاس

المنتج الصغير، وإلى تفاقم أوضاع العمال المأجورين، وقد أكد أيضاً أن توسيع الإنتاج، يصطدم بحدود لا يستطيع التغلب عليها، لأن تضاؤل استهلاك الجماهير، سيقلل من إمكان تصريف الإنتاج ويقلل من إمكان تحقيق أرباح أصحاب رأس المال.

وقد حاولت هذه النظرية فيما يبدو أن تعطي تفسيراً ظاهرياً صحيحاً للأزمة، ولكنها لم تبحث في أسباب تدني الأجور ولا في أسباب سوء توزيع الدخل الذي يقود إلى نقص الاستهلاك الذي يؤدي بدوره إلى حدوث الأزمة.

يفسر ماركس الأزمات الاقتصادية بالتناقضات الرئيسة في الاقتصاد الرأسمالي التي تتسبب في حدوث الأزمات الدورية العامة. وأكدت هذه النظرية أن السبب الرئيس في حدوث الأزمة وجود تناقض في الإنتاج الرأسمالي، أي التناقض بين الطابع الاجتماعي للإنتاج والملكية الرأسمالية لوسائل الإنتاج.

ولم تنفِ النظرية الماركسية وجود تناقض بين الإنتاج والاستهلاك في الاقتصاد الرأسمالي، بل حاولت أن تضع هذا التناقض في موقعه المناسب في تفسير الأزمة الدورية، وترى النظرية الماركسية أن تحليل التناقضات العميقة الملازمة لجوهر أسلوب الإنتاج الرأسمالي يظهر كيف يتم الانتقال الديالكتيكي من إمكان حدوث الأزمات إلى واقعها، إلى حتمية الأزمات في ظل الرأسمالية.

ويفسر كينز الأزمات الاقتصادية بعدم كفاية الطلب، ويؤكد أن سبب الأزمة يكمن في القوانين النفسية التي لا تتبدل ومنها «قانون ميل الناس إلى التوفير». وهكذا يربط كينز السبب الرئيس للأزمة بخصائص طبيعة الإنسان التي لا تتبدل، وفوضى الروح الإنسانية، بدلاً من ربطها بخصائص الاقتصاد الرأسمالي النوعية.

ويوضح كينز أن مجموع استهلاك المجتمع يتأخر دائماً عن نمو مجموع الدخل الحقيقي، نتيجة خصائص الأفراد النفسية، ويطالب الدولة بالتدخل لحل قضية استخدام

أكبر عدد ممكن من اليد العاملة (نظرية الاستخدام الكامل). وهو يعتقد أن معالجة الأزمات الاقتصادية لا يتم إلا بتدخل الدولة في الحياة الاقتصادية تدخلاً فعالاً، عن طريق تنظيم مقدار الاستهلاك العام والتوظيفات، باستعمال عدد من الأدوات من بينها السياسة الضريبية ورفع معدل الحسم، وغير ذلك.

**الأزمة الاقتصادية:**

وصف فريدريك أنغلز الأزمة الاقتصادية وصفاً تقليدياً. إذ قال: «تتوقف التجارة، وتزدحم الأسواق، وتتراكم البضائع بكميات هائلة لا طريق لبيعها، ويختفي النقد السائل (السيولة النقدية)، كما يختفي التسليف، ثم تتوقف المصانع، وتفقد جماهير العمال وسائل عيشها، لمجرد أنها كانت قد أنتجت الكثير من هذه الوسائل، بعد هذا تتتالى الإفلاسات، كما تتتالى عمليات البيع القسري. ويستمر هذا الانسداد القاسي سنوات طويلة، فتتدمر القوى المنتجة والمنتجات إجمالاً، حتى الوقت الذي تمتص فيه السوق فائض البضائع المتراكمة أي حتى الوقت الذي يستعيد فيه الإنتاج والتبادل مسيرتهما بالتدريج».

تأتي الأزمة بعد عدة أعوام من الازدهار والصفقات الجيدة، وتعلن الأزمة عن نفسها عندما تبدأ الهمسات هنا وهناك في الصحف والمصفق (البورصة)، وتسري الإشاعات حول إفلاس بعض المؤسسات، وترتفع نسبة الحسم، مما يزيد في صعوبة التسليف. وتتوضح الأزمة عندما تزداد أخبار الإفلاسات، ويبدأ البحث لمعرفة مَن المسؤول عن حدوث الأزمة، أهي المصارف أم رجال الأعمال، أم رجال البورصة، أم أصحاب المصانع. ويحاول العاملون في البورصة أن يحمّلوا الصناعيين المسؤولية، ويُرجع هؤلاء السبب إلى شح النقد المتداول في البلد وهكذا.

أصبحت الأزمة الدورية المعاصرة ذات طبيعة مركبة، وبرز عدد من الأزمات العالمية منذ سبعينات القرن العشرين مثل: أزمة النظام النقدي الدولي، وأزمة الطاقة والخامات، وأزمة الدين الخارجي، وأزمة الغذاء وأزمة البيئة، وتشابكت هذه الأزمات الهيكلية

لتؤلف الأزمة الدورية وتزيدها تعقيداً، وبات الخروج منها أصعب بكثير من ذي قبل. وتنعكس الأزمات الهيكلية بصفة خاصة في صورة بطالة هيكلية، وعجز هيكلي في الموازنات العامة، وميل إلى التضخم مع الركود.

لا سبيل إلى فهم الأزمة الممتدة منذ السبعينات إلا في ضوء التغيرات الهيكلية الجارية في الاقتصاد الرأسمالي العالمي. فالظاهرة الهيكلية البارزة هي تشابك الأزمة الدورية مع الأزمات الهيكلية التي يبحث رأس المال الدولي عن مخرج منها عن طريق ترشيد الإنتاج على أساس منجزات الثورة العلمية والتقنية. ومن ثم تشابكت الظواهر ذات الطابع الدوري مع الأزمة الهيكلية الطويلة الأمد، ومع الركود في الفروع القاعدية للاقتصاد الرأسمالي.

## الأسباب المباشرة لأزمات فيض الإنتاج:

إن الأسباب المباشرة لأزمات فيض الإنتاج هي التناقضات الرئيسة التي تلازم النظام الرأسمالي وهي: التناقض بين زيادة الإنتاج وتراجع الإنتاج الفعال نسبياً، وفوضى الإنتاج، واختلال التوازن وعدم التناسق، والتناقض بين الإنتاج والاستهلاك، والتناقض بين شروط إنتاج القيمة الزائدة وشروط تحقيقها.

وجميع هذه التناقضات إنما هي ناشئة عن التناقض بين الطابع الاجتماعي للإنتاج وشكل الحيازة الرأسمالي الخاص. التناقض بين القوى المنتجة وعلاقات الإنتاج.

وتتمثل الرأسمالية بالإنتاج السلعي في أعلى مرحلة من مراحل تطوره، عندما تتحول منتجات العمل كلها إلى سلع، وتتحول قوة العمل نفسُها إلى سلعة تتحدد قيمتُها بالعرض والطلب. وتقوم الرأسمالية على العمل المأجور، أي تجمّع وسائل الإنتاج في أيدي أصحاب رأس المال وتحول هذه الوسائل إلى وسائل لاستثمار العمال المأجورين، ويُحدث الانفصال بين وسائل الإنتاج المحصورة في أيدي القلة من الرأسماليين وبين المنتجين

المباشرين المحرومين كل شيء ماعدا قوة عملهم التي يضطرون إلي بيعها لمالكي وسائل الإنتاج.

ونتيجة لما تقدم يصبح ناتج عمل المجتمع كله في حوزة عدد قليل من مالكي وسائل الإنتاج وهدفهم الوحيد هو تحقيق الربح. وينشأ عن الركض وراء الربح تعاظم استغلال العمال المنتجين، وانخفاض نصيبهم من الدخل القومي، وهذا يؤدي إلى خفض الطلب الفعلي، وتقلص تصريف السلع والمنتجات وما دامت الرأسمالية قائمة، فلابد من حدوث أزمات فيض الإنتاج.

## تاريخ الأزمات الاقتصادية:

كانت الأزمات الاقتصادية في التشكيلات الاقتصادية الاجتماعية التي سبقت الرأسمالية تحمل طابعاً مختلفاً عن الأزمات التي حدثت في عصر الرأسمالية. فقد كانت الأزمات تنجم في السابق عن كوارث طبيعية عفوية، كالجفاف والطوفان والجراد وغيرها من الآفات، كما كانت تنجم عن أحداث من صنع الإنسان كالحروب والغارات التي كانت تدمر كل شيء، وتصيب القوى المنتجة بالخراب، وتحدث فاقة شديدة عند الناس، وتنتشر المجاعات والأوبئة فتقتل الكثير من الناس. وكانت هذه الأزمات، التي تسمى «أزمات ضعف الإنتاج»، تنجم عن أسباب غير نابعة مباشرة من جوهر أسلوب إنتاج معين. وقد أشار تقي الدين المقريزي (ت845هـ) إلى معظم الأزمات الاقتصادية التي حدثت في مصر على مر العصور، وحدد أهم الأسباب التي نشأت عنها ما كان منها بسبب الطبيعة (كانخفاض منسوب النيل، وانحباس المطر، والآفات التي تصيب المحصولات) أو بسبب سلوك الإنسان وتصرفه كالفتن والاضطرابات وتفشي الرشوة وغلاء دور السكن وارتفاع أجورها وانخفاض قيمة النقود.

وفي العصر الحديث انفجرت أول أزمة خفض إنتاج ذات صفة دورية واضحة في إنكلترة عام 1825. وأدت هذه الأزمة إلى تقليص الإنتاج، وحدثت إفلاسات كثيرة،

وحدثت أزمة تسليف ونقد، وتراجع التصدير، وانتشار البطالة والفقر. أما أزمة خفض الإنتاج الدورية التالية فقد ظهرت في النصف الثاني من عام 1836، وشملت جميع فروع الصناعة في إنكلترة، وأدت إلى هبوط شديد في حجم التصدير، ثم بدأت مرحلة ركود طويلة امتدت حتى عام 1842. ثم اندلعت أزمة اقتصادية جديدة في عام 1866 بسبب بعض الحروب التي وقعت بين الدول الأوربية، فسبّب ذلك توتراً اقتصادياً كبيراً في أوربة.. وظهرت أزمة أخرى في عام 1882، وأزمة تالية في عام 1890. وانتشرت أزمة كبيرة في أوربة في عام 1900، تلتها أزمة عام 1907 وأزمة 1913 .

أما أعنف أزمة حدثت في القرن العشرين فهي أزمة 1929 - 1933 التي هزت العالم، وكانت لها سمعة مدوية، وتلتها أزمة 1974 - 1975 التي أعلنت ولادة مرحلة جديدة من مراحل تطور الرأسمالية. وتعدّ أزمة 1981 - 1983 أشد عنفاً من أزمة السبعينات السابقة. والأزمة التي كانت في جوهرها أزمة إفراط في الإنتاج وعدم قدرة السوق على استيعابه صارت تأخذ شكل الركود الممتد لا شكل دورة الانتعاش والركود.

## أنواع الأزمات الاقتصادية

يمكن تمييز ثلاثة أنواع من الأزمات الاقتصادية التي يتعرض لها الاقتصاد الرأسمالي وهي: الأزمة الدورية، والأزمة الوسيطة، والأزمة الهيكلية.

أما الأزمة الدورية (أزمة فيض الإنتاج) التي تدعى أحياناً «الأزمة العامة» فتصيب تكرار الإنتاج، وتشمل كل عملية تكرار للإنتاج، أو الجوانب الرئيسة فيها: الإنتاج والتداول، الاستهلاك والتراكم. وهذا يعني أن الهزات التي تتولد عن الأزمة الدورية تكون أكثر عمقاً إذا ما ووزنت بغيرها من الأزمات.

أما الأزمة الوسيطة، فأقل اتساعاً وشمولاً، ولكنها مع ذلك تمس جوانب ومجالات كثيرة في الاقتصاد الوطني. وتحدث هذه الأزمات نتيجة لاختلالات وتناقضات جزئية في

عملية تكرار الإنتاج الرأسمالي: فالأزمات الوسيطة لا يمكن أن تحمل طابعاً عالمياً على النحو الذي يميز الأزمات الدورية العالمية لفيض الإنتاج.

أما الأزمة الهيكلية، فتشمل في العادة مجالات معينة أو قطاعات كبيرة من الاقتصاد العالمي، منها، على سبيل المثال، أزمة الطاقة، وأزمة المواد الخام، وأزمة الغذاء، وغيرها. وإذا كانت الأزمة الهيكلية تقتصر على قطاع واحد من قطاعات الاقتصاد فإنه لابد أن يكون قطاعاً مهماً، وأساسياً، كمصادر الطاقة، أو صناعة الحديد والصلب، أو أزمة الغذاء وما إلى ذلك. فالأزمات في الفروع الصغيرة، ولو استمرت مدة طويلة، لا يمكن أن تصبح أزمات دورية، لأنها لا تمس جميع جوانب الاقتصاد الأخرى وقطاعاتها.

ويعتقد أغلب الاقتصاديين بضرورة التفريق بين الأزمات الدورية والوسيطة والهيكلية، مستندين في ذلك إلى عدد من المعايير، أهمها حتمية ظهورها في سياق الدورة الاقتصادية أو عدم حتمية ذلك، وكذلك عمق الأزمة وأثرها في الأطر الوطنية، ثم شمولها أو عدم شمولها كل قطاعات الاقتصاد الوطني.

إن كل أنواع الأزمات تعكس تناقضات واختلال توازن في عملية تكرار الإنتاج الرأسمالي، ولكن بأشكال مختلفة، ولها آثارها المختلفة في الاقتصاد العالمي. ففي الأزمات العامة الشاملة للسوق العالمية تبرز كل تناقضات الدولة والاقتصاد الرأسمالي وتفعل فعل العاصفة داخل الدولة وخارجها، أما الأزمات الجزئية (الوسيطة) فتنتقل إلى خارج الدولة مشتتةً، منعزلةً، وحيدة الجانب.

وتشغل الأزمات الاقتصادية الهيكلية مكانة متميزة بين الأزمات الاقتصادية الملازمة للاقتصاد الرأسمالي.

وقد تعرض الاقتصاد الرأسمالي إلى أزمات هيكلية خطيرة في مجال الطاقة والخامات وعانى نقصاً في إنتاج الغذاء. وكان لأزمة الطاقة في العامين 1974 - 1975 أكبر الأثر

في الأزمة العالمية التي حدثت إبان هذه الحقبة والتي أعلنت قيامَ دورة جديدة من تراكم رأس المال.

## تبدل مظاهر الأزمات ومظاهر الأزمة الحديثة

تبدلت مظاهر الأزمة الاقتصادية في النظام الرأسمالي مع مرور الزمن، فقد أمكن التخفيف من الحدة التي كانت تتسم بها الأزمات سابقاً وانخفضت مرحلة استمرار الركود والكساد في الوقت الحاضر. وتباينت مراحل انفجار الأزمة من بلد إلى آخر، فأصبحت لا تقع في آن واحد فيها جميعاً، مما ساعد على مواجهتها. كذلك تقلص مدى الانخفاض في معدلات الإنتاج الصناعي. وكانت الدورة الاقتصادية سابقاً تستغرق في العادة عشر سنوات، حتى يستعيد الاقتصاد مرحلة الانتعاش من جديد. وكان الأمر يتوقف في الواقع على قدرة الاقتصاد الرأسمالي على التجديد وتوسيع رأس المال الثابت في أصوله الإنتاجية. وكل أزمة هي نقطة البدء للقيام بتجديد شامل، وتوسيع في رأس المال الثابت، بهدف أساسي هو تخفيض نفقات الإنتاج، لكن الوضع في الأزمات الأخيرة تغير، فكل تجديد لرأس المال الثابت وتوسيعه عملية لابد لها من نهاية، وغالباً ما يتوقف الرأسماليون في لحظة معينة عن شراء السلع والآلات التي كانوا يحتاجون إليها لأن الطاقة الإنتاجية الجديدة تكفي للبدء في تزويد السوق بكمية إضافية من السلع.

أما أهم المتغيرات التي طرأت على مظاهر الأزمة الدورية الحديثة فتتلخص فيما يلي:

- باتت الأزمات أقل عمقاً، وأقصر زمناً بالموازنة مع الأزمات التي حدثت قبل الحرب العالمية الثانية.
- لا يصاحب الأزمات الدورية العالمية الحديثة هبوط كبير في الإنتاج في جميع البلدان الرأسمالية.
- يلاحظ قدر كبير من عدم تزامن الدورات الاقتصادية في البلدان المختلفة.

- غدت الدورات الاقتصادية تقترن غالباً بأزمات وسيطة.
- أصبح الركود الاقتصادي ظاهرة عادية وغير نادرة.
- تغير الإيقاع التقليدي لنشاط الأعمال.
- تغير طابع حركة الأسعار.
- تقلصت الأزمات النقدية (الداخلية).
- تغير كذلك دور أزمات البورصة.

ويلاحظ أن المظاهر الحديثة للأزمات تتمثل في أنها أقل حدة وأقصر أمداً، وهذا يرجع إلى المحاولات المستمرة من جانب الرأسمالية المعاصرة للتكيف مع الشروط التاريخية الجديدة ومتطلبات الثورة التقنية والعلمية. ومن أهم المظاهر الحديثة للأزمة الشاملة:

انخفاض معدلات النمو الاقتصادي، وانخفاض معدل نمو الصادرات، وانخفاض العمالة، وانتشار البطالة، وحدوث ظاهرة التضخم، وارتفاع أسعار الفائدة، واتجاه منحنى الربح في البلدان الرأسمالية نحو الانخفاض، وتفاقم أزمة النقد الدولية، وارتفاع أسعار الذهب.

وقد تجمعت هذه المظاهر جميعاً في الأزمة الاقتصادية الشاملة التي شهدتها البلدان الرأسمالية في سبعينات القرن العشرين، إذ كانت كل الاقتصاديات الرأسمالية تقريباً تواجه معدلات بطالة مرتفعة. وفي الوقت نفسه كان أغلبها يتبع سياسات مضادة للتضخم، وهي ذات طبيعة انكماشية تضاعف من حدة البطالة.

وما تزال الرأسمالية عاجزة عن التغلب على أزماتها، ومازالت تعاني أزمات عميقة (أزمات دورية وهيكلية)، وصارت أزمتها الاقتصادية أزمة متصلة وممتدة بما تشتمل عليه

من نمو بطيء وبطالة جماعية. ومازالت البلدان المتقدمة تمارس عمليات استغلال بلدان العالم الثالث ونهبها في محاولة مستمرة لنقل أعباء أزمتها إلى شعوب تلك الدول.

ومع كل الأزمات التي تعانيها الدول الرأسمالية فإنّ نظامَها الاقتصادي مازال قادراً على التكيف والبقاء، ومازال قادراً على مواصلة الاستغلال.

# الاستثمار

الاستثمار **investment** هو إنفاق ذلك الجزء من الدخل الذي لا يخصص لشراء السلع والخدمات التي تفي المتطلبات الاستهلاكية مباشرة بل الذي يؤول إلى زيادة وسائل إنتاج تلك السلع والخدمات. لذلك فإن المفهوم الاقتصادي لكلمة «استثمار» يختلف عن المعاني الشائعة التي يتناقلها الناس لهذه الكلمة. ويحسب حجم الاستثمار عادة بوساطة قيمة الإنفاق التي تتم في مدة زمنية معينة على تكوين أصول ثابتة جديدة.

وبناء على ذلك، فإن الاستثمار في بلد ما هو ذلك الجزء من الناتج العام، لذلك البلد في المدة المعينة، الذي يجري إنفاقه على الجديد من الأصول أي من الإنشاءات والمعدات والتجهيزات والمرافق وعلى الإضافات الحاصلة في تلك المدة في المخزون الاستثماري. وعند الكلام عن الاستثمار يجدر التفريق بين «الاستثمار الإجمالي» و«الاستثمار الصافي»، فالأخير هو الأول ناقصاً الاهتلاك أي قيمة ما يخرج من الاستثمارات السابقة. وكذلك يجدر التفريق بين الإنفاق الاستثماري في مدة زمنية معينة، أي تكوين الأصول الرأسمالية الجديدة في تلك المدة، وبين مجمل الأصول الرأسمالية المتراكمة على مر السنين. فالاستثمار أو التكوين الرأسمالي هو عملية تدفق إنفاق استثمار جديد، في حين أن مجمل الأصول الرأسمالية المتراكمة حتى بداية المدة الزمنية المعنية لا تعدو كونها كتلة جامدة من رأس المال القائم.

## طبيعة الاستثمار:

يتأتى الاستثمار من ذلك الجزء من الدخل الذي لا ينفق على الاستهلاك. وقد لوحظ منذ القديم أن ثمة فئات من الناس تجد أن مجمل استهلاكها يقل عن مجمل دخولها، وتجد بين أيديها في آخر الموسم، سواء أكان شهراً أم عاماً ، مبلغاً فائضاً من المال. وقد أدركت تلك الفئات أن ادخار هذا الوفر نقوداً سائلة يبقي الفائض جامداً، وهو أمر عقيم لا زائد فيه، في حين أن ثمة أعمالاً أخرى تحرك الوفر المدخر وتعيده مع ربح إضافي. من هذا

المنطلق فإن ذلك الجزء من الدخل الذي لا ينفق على الاستهلاك يكون مهيأ بوجه طبيعي لينفق على الاستثمار.

وفي حالات حسابات الدخل القومي، ووفق شروط معينة يعد مجمل الادخار في عام من الأعوام مساوياً لمجمل الاستثمار. هذا بوجه مبسط، إذا لم تؤخذ في الحسبان مسألة «الفاصل الزمني» بين الإنتاج والاستهلاك من جهة والادخار وعملية الاستثمار من جهة أخرى، وبفرض عدم وجود تهريب أموال إلى خارج البلد المعني وعدم وجود اكتناز.

والادخار هو ما يفيض من الدخل بعد الإنفاق على مجمل المتطلبات الاستهلاكية وعلى الضرائب والتزامات الدفع السابقة كالديون وهو يتوزع إلى استثمار واكتناز. فقد لا تخرج كتلة الادخارات من حلقة توليد الدخل عندما يتوجه ما يزيد على الاستهلاك في مدة معينة إلى الإنفاق الاستثماري ويتحول إلى استثمار. أما الاكتناز، وهو ظاهرة تتفشى عادة في المجتمعات التي هي أقل تطوراً، فيتمثل بتكديس المال وتركه مجمداً خارج دائرة التداول وإبقائه بلا أثر حيوي مدة غالباً ما تكون طويلة، والاكتناز يعد عملاً سلبياً له خطورته الاقتصادية وضرره الاجتماعي عكس الاستثمار الذي يعد عاملاً مهماً في توليد الدخل.

ومع أن الاستثمار بوجه عام هو تكوين الأصول الثابتة الجديدة، فإنه في الواقع لا يمكن حصره بها بوجه مطلق. لذلك فقد أضافت بعض النظريات عامل «الاستثمار التكنولوجي»، وهو الإنفاق الذي يؤدي إلى رفع الطاقة الإنتاجية عن طريق تعديل المستوى التقني وتعميق البحث العلمي وتطوير التقنيات المتبعة والطرائق الإنتاجية المطبقة.

كذلك اهتمت نظريات أخرى بإبراز عامل «الاستثمار الإنساني»، وبينت أن الإنفاق على التبدلات النوعية في القوى العاملة، ولاسيما الناجمة عن التعليم والتأهيل الفني وعن تحسين المستوى الصحي واللياقة البدنية والذهنية للقوى العاملة له أثر إضافي في الطاقة

الإنتاجية القائمة. وثمة دراسات كثيرة تثبت أن الاستثمار بصورته الواسعة هو الإنفاق على تكوين الأصول الثابتة الجديدة وعلى رفع المستويات النوعية لعناصر الإنتاج التي من شأنها الإسهام في زيادة توليد الدخل، ويكون الاستثمار على نوعين: «استثمار عام» و«استثمار خاص». والأخير يمكن أن يكون فردياً أو جماعياً. فالفردي هو ما ينفذه المدخر مباشرة، والجماعي يتم عن طريق مؤسسات استثمارية مساهمة تقوم بقلب رؤوس أموالها النقدية إلى أصول منتجة وغالباً ما ترفد تلك المبالغ بتمويلات إضافية مستمدة من أرباح سابقة محتجزة أو من قروض متنوعة. أما الاستثمار العام فهو مجمل ما تنفقه الدولة والقطاع العام على تكوين رأس مال حقيقي جديد.

**قرار الاستثمار:**

يختلف دافع اتخاذ قرار الإقدام على استثمار جديد وفقاً للجهة التي تملك رأس المال المرغوب استثماره. وإذا ما تم استبعاد العوامل الذاتية التي قد يكون لها أثر في بعض الأحيان، وجرى التركيز على العوامل الموضوعية فقط، فإنه يتضح أن الدافع «للاستثمار الخاص» يكون عادة تحقيق أعلى عائد ربح ممكن، أما «الاستثمار العام» فغالباً ما يتحرك بدوافع وأسباب متعددة يكون عامل الربح واحداً منها.

فالاستثمار العام ينطلق من محور النظرة الشاملة للمنافع الاقتصادية والاجتماعية التي تؤول إلى البلد المعني كلية ولا ينحصر بحافز «الربحية» الضيق كما هو الأمر في حال الاستثمار الخاص. لذلك ينظر الاقتصاديون فيما يتعلق بالاستثمار الخاص إلى «الإنتاجية الحدية الخاصة لرأس المال» private marginal productivity of capital وينظرون إلى «الإنتاجية الحدية الاجتماعية» social marginal productivity عند تقويم الاستثمار العام.

وقد عالجت البحوث الاقتصادية الموضوعات المتعلقة «بمعايير الاستثمار» investment criteria معالجة مستفيضة. وثمة «معايير» عدة لاحتساب نسب مردود أي

إنفاق استثماري ودرجة إيجابيته. وبصورة عامة، يجري تقويم أي مشروع جديد في ضوء نتائج تحليل ومقارنة كلف المشروع المتوقعة ومنافعه المرتقبة. بيد أن ذلك يعتمد على طرائق للقياس تختلف باختلاف خصائص المشروع الجديد وطبيعته ومصادر تمويله من جهة، وما إذا كان المشروع يؤلف استثماراً خاصاً أو استثماراً عاماً من جهة أخرى.

لدى البحث عن «معايير» ربحية الاستثمار لا بد من التوقف عند ماقدمه فيشر I.Fisher وكينز J.M.Keynes وهيرشلايفر J.H.irshleijer وألشيان A.Alchian ووايت W.H.White وميريت A.Merret وسايكس A.Sykes مع مجموعة من الآخرين حول هذا الموضوع. وباختصار، فإن طريقة حسم الإيرادات المستقبلية للمشروع الجديد بالفائدة المصرفية الجارية على مدى المدة المتوقعة لتشغيله، قبل اهتلاكه النهائي (حساب القيمة الحالية وفق طرق فنية معينة) هي الطريقة المتبعة لحساب ربحية المشروع من جهة ولمقارنة الربحية النسبية للمشروعات التي يمكن للمدخر الاستثمار فيها وموازنة بعضها بعضاً من جهة أخرى. وفي حين يطلق على الأسلوب الذي اتبعه فيشر طريقة «القيمة الحالية للمشروع» present value approach، فقد أطلق كينز على طريقته تسمية «الكفاية الحدية لرأس المال» marginal efficiency of capital. وبين الطريقتين تشابه من جهة واختلاف من جهة. ففي حال احتساب «القيمة الحالية» للمشروع يجري حسم توقعات الكلف الرأسمالية للاستثمار الجديد بالفائدة المصرفية الجارية كما يجري في الوقت نفسه حسم تدفقات الدخل المتوقع من المشروع بالفائدة المصرفية نفسها، الأمر الذي يعطي القيمة الحالية لهذين التدفقين في المدة الزمنية للمشروع، ومن ثم تُجرى مفاضلة بينهما. فإذا كانت القيمة الحالية للمردود أعلى من القيمة الحالية للتكلفة فإن المشروع يعد مربحاً.

أما فيما يتعلق بمعيار «الكفاية الحدية لرأس المال» فإنه يتم استعمال ذاك المعدل للحسم الذي يجعل القيمة الحالية للدخل المتولد من المشروع مساوية لمجمل كلفة

المشروع، ومن ثم يقارن ذاك المعدل بالفائدة المصرفية الجارية، فإذا كان المعدل المذكور أعلى من نسبة الفائدة المصرفية السارية فإن المشروع يعدّ مربحاً. وقد تعمق هيرشلايفر وألشيان وآخرون بأسلوبي فيشر وكينز وبيّنا حالات تماثل الأسلوبين وحالات اختلافهما وميزة كل منهما. وإضافة إلى هذين المعيارين ثمة «معايير» أخرى لربحية الاستثمار يتوقف اعتمادها على أوضاع خاصة، مثل طريقة احتساب «مدة استرداد رأس المال» payoff period التي يجري اعتمادها أحياناً ترقباً لسرعة التطورات التقنية التي قد تجعل من بعض التجهيزات المستعملة أقل فعالية في منافسة قدرات تجهيزات ذات تقنيات أحدث، وذلك على الرغم من أن عمر تشغيل الأصول التي هي أقدم يكون غير منتهٍ بعد، مما يدفع إلى تنسيقها قبل اهتلاكها النهائي. كذلك فقد جنح بعضهم، ومنهم بولاك J.J.Polak لطرح معيار «دورة رأس المال» المستثمر capital-turnover الذي يقود إلى تفضيل الاستثمار في المشروعات التي تكون نسبة رأس المال إلى الإنتاج منخفضة.

وإن «معايير» الاستثمار التي تعتمد على احتساب ربحية المشروع، أو عائداته، هي المعايير المتبعة في اقتصاد السوق وفي أعمال قطاع «الاستثمار الخاص» أينما وجد، بيد أن للاستثمار في الاقتصاد الموجه «معايير» أكثر شمولاً، إذ تتركز السياسة الاستثمارية على مناهج مترابطة تفي بآن واحد بالأغراض الاقتصادية والاجتماعية للبلد بكامله. وفي البلدان النامية حيث تفرض طبيعتها الخاصة «معايير» محددة، فإن قرار الاستثمار لا ينحصر بالضرورة بمعيار ربحية المشروع الواحد. فحكومات تلك البلدان التي توجه استثماراتها لتحقيق أعلى نسبة ممكنة من الزيادة في دخلها القومي في مدة زمنية معينة تسعى غالباً لتذليل مشكلات اقتصادية خاصة بها ولتحقيق رؤية أو أهداف اجتماعية ترغب فيها.

وعليه، فعند إعداد البرامج الاستثمارية في البلدان النامية توجه الدولة اهتمامها للاستفادة المثلى من عناصر الإنتاج الأساسية والموارد الاقتصادية المختلفة، وغالباً ما

تتصدى للمشاكل الاقتصادية والاجتماعية الرئيسة الخاصة بها ولتذليل الاختناقات الناتجة عن ذلك. وينعكس ذلك كله على طبيعة «المعايير» الاستثمارية الواجب اعتمادها فتختلف «المعايير» الملائمة بين حالة وأخرى ومن زمن إلى آخر.

لذلك، فإن البحوث الاقتصادية، ولاسيما المتعلقة منها بمشكلات التنمية، زاخرة «بالمعايير» المقترحة. فتنبرغن J.Tinbergen يتكلم على ضرورة إخضاع معيار الربحية إلى قياس إضافي يتعلق بمدى فائدته الاجتماعية، ويقدم تشينري H.B.Chenery طرائق لاحتساب «الإنتاجية الحدية الاجتماعية» ويضيف في محاولات أخرى معيار المردود من القطع الأجنبي للمشروع الجديد، ويحاول إيكوس R.S.Eckaus إدخال مسألة «التكثيف التقني» للمشروع، ويبحث كالينسون وليبنشتاين W.Galenson & H.Leibenstein في طبيعة المشروع الصناعي الجديد وحجمه وأثره في بقية الاستثمارات وانعكاس كل ذلك على المردود الاقتصادي العام ويوصيان بالاستثمار في المشروعات التي تتمتع بنسبة عالية من رأس المال المستثمر إلى اليد العاملة ويرجحان الأخذ «بمعيار الحاصل الحدي لإعادة الاستثمار» magrinal reinvestment quotient، أما نوركسه R.Nurkse فينطلق من ظاهرة بطالة العمال ورخص اليد العاملة في البلدان النامية ليعتمد «معيار» تحريك اليد العاملة الفائضة واستثمارها في بناء الأصول الرأسمالية الثابتة. ويثير آخرون مثل شيتوفسكي T.Scitovsky موضوع الوفور الخارجية external economies للمشروع الجديد ويوضحون اختلاف هذا الأثر الاقتصادي الإيجابي بين استثمار وآخر، ويتكلم هيرشمان A.Hirschman على الترابطات الأمامية والخلفية لكل استثمار linkage effects وآثارها الواسعة في حركة التنمية. وثمة محاولات مماثلة كثيرة تتعلق بعوامل تنموية متنوعة، إلا أن للاستثمار في البلدان النامية طبيعة ودوافع وانعكاسات تختلف عمّا له في البلدان المتقدمة اقتصادياً. ثم إن لكل من البلدان النامية أوضاعها الخاصة وخصائصها المميزة، وهنالك تغاير في الأهداف السياسية والاقتصادية والاجتماعية بين بلد وآخر من

تلك البلدان أو اختلاف في أفضلياتها. كل ذلك مما يجعل من المتعذر تحديد «معيار» استثماري أوحد يصلح لأي بلد وكل زمن ولكل مرحلة من مراحل التطور.

**أنواع الاستثمارات:**

إضافة إلى النوعين الرئيسين للاستثمار اللذين ينطلقان من الجهة التي تملك أصولها، وهو الأمر الذي تمت الإشارة إليه آنفاً عند الكلام على «الاستثمار العام» و«الاستثمار الخاص» بشقيه الفردي والجماعي، فإنه يمكن أيضاً التفريق بين أنواع الاستثمارات وفقاً لعدد من الخصائص الأخرى. فهناك «استثمار تلقائي» **autonomous investment** و«استثمار مستحث» **induced investment**. فالأول هو الذي يتقرر بصورة مستقلة عن المؤثرات الاقتصادية القائمة كمستوى الدخل العام أو معدل الاستهلاك، وهو غالباً ما يتقرر نتيجة إيجاد سلعة جديدة أو استحداث طرائق وأساليب إنتاجية غير تقليدية أو يكون ناجماً عن متغيرات اجتماعية أو نفسية أو سياسية غير مرتبطة بصورة مباشرة بالمعطيات الاقتصادية. أما «الاستثمار المستحث أو المحرّض» فهو الذي يعتمد كلياً على الأوضاع والعوامل الاقتصادية القائمة والمتوقعة والذي يقدم عليه المستثمر بدافع المنفعة المادية المباشرة.

ومن الممكن التفريق بين أنواع الاستثمارات وفقاً للمدة الزمنية للاستثمار، وهو أمر اعتباري يختلف بين قطاع وآخر، فهناك استثمارات آنية تؤتي أكلها في بضعة أشهر كناتج الموسم الزراعي الواحد أو تركيب آلة منتجة من بضع قطع سبق أن تم تصنيعها أو استيراد جهاز يوضع مباشرة في التشغيل الإنتاجي، وهناك استثمارات قصيرة الأمد يراوح زمنها بين عام واحد وثلاثة أعوام (ويصل أحياناً إلى خمسة أعوام) كإشادة بناء أو استصلاح أرض أو تأسيس مصنع أو إقامة مرفق، وهناك استثمارات طويلة الأمد يراوح زمنها بين خمس وعشر سنوات (وأحياناً أكثر) كمشروعات التشجير وإنتاج الأخشاب أو إقامة السدود المائية الضخمة أو برامج استحداث تقانات جديدة بما في ذلك من أعمال البحث

العلمي والتصميم ثم التطبيق العملي إنتاجياً. كذلك يمكن التفريق بين أنواع الاستثمارات وفقاً للقطاع الإنتاجي الذي يجري فيه الاستثمار، كالاستثمارات الزراعية أو الصناعية أو العقارية أو الخدمية أو التقنية.

ثم إنه يمكن أيضاً التفريق بين أنواع الاستثمارات تبعاً لدرجة المجازفة التي يقدم عليها من يتولى الاستثمار، وهنا غالباً ما يكون عائد الربح مرتبطاً طردياً بدرجة المخاطرة. والمجازفة تكون على أنواع، فهناك دائماً خطر عدم القدرة على تحقيق معدل الربح المنشود، وهذا أمر له أبعاده عندما يكون رأس المال أو جزء منه مديناً. وهناك خطورة الإفلاس التام وضياع رأس المال. ثم إن المجازفة في وجه المخاطر يمكن أن تكون لأسباب اقتصادية أو فنية تتعلق بالمشروع نفسه أو تكون نتيجة لأوضاع ومتغيرات اقتصادية عامة خارج نطاق المشروع وإذ ذاك لا يكون للمستثمر أية قدرة للتأثير فيها، مثل انعكاسات التقلبات والدورات الاقتصادية أو سياسات الدولة وإجراءاتها الجديدة أو تبدلات السوق العالمية أو الحالات الطارئة من كوارث وحروب وغيرها.. ثم إن بعض المجالات تتصف بوجود خطورة كامنة فيها كصناعة الكيمياويات السامة أو الملتهبة أو كإشادة منشآت في أماكن خطرة مثل منصات حفر آبار النفط في أعالي البحار وغيرها. لذلك كله فإن من يقدم على استثمارات كهذه لا يرضى بالحد المتوسط من عائدات الربح بل يكون مستوى أرباحه متناسباً مع درجة خطورة مجازفته.

كذلك يمكن التفريق بين أنواع الاستثمارات تبعاً لكونها «مباشرة» أو «غير مباشرة». فالأولى هي التي يجريها صاحب المال بنفسه، بيد أنه إذا كانت ادخاراته قليلة أو درايته محدودة أو أحواله مانعة فإنه يلجأ للاستثمار «غير المباشر» وذلك بشراء أسهم في مشروعات استثمارية جديدة أو بالاشتراك في برامج استثمارية جديدة حيث يكون للمشروع أو للبرنامج إدارة متخصصة ترعى حسن تنفيذه وتشغيله وتقوم بتوزيع أرباحه السنوية على المساهمين. وفي المجتمعات الرأسمالية، حيث توجد أسواق للأسهم وللأوراق

المالية وحيث توجد أعداد كبيرة من الشركات التي تقوم بطرح أسهمها في تلك الأسواق لم يبق باستطاعة المدخر العادي أن يعرف السبيل الأفضل للاستثمار أو أنواع الأسهم التي تلائم حالته وتفي بغرضه. إذ إن متابعة دقائق تقلبات أسواق المال وتطورات أوضاع الشركات المختلفة والكثيرة بات يحتاج إلى أجهزة متخصصة ذات دراية عالية لتتمكن من الإحاطة بالتفاصيل ومواكبة سرعة حركة المتغيرات. لذلك ظهرت «شركات الاستثمار»، ومؤسسات مالية ومصرفية متخصصة، وجرى استحداث «صناديق استثمار»، و«برامج استثمارية» مستقلة أو مرتبطة ببيوتات مالية، وباتت كل هذه المؤسسات ومثيلاتها تؤدي للمستثمر العادي الخدمات التي يحتاج إليها والتي يكون غير قادر على القيام بها بنفسه. وبات بعض هذه المؤسسات يطرح أسهمه الخاصة للبيع فيقدم المستثمر على شرائها فتقوم المؤسسة بدورها باستثمار الأموال المتاحة بشراء أسهم أخرى لشركات مختارة ومتنوعة من أسواق الأسهم والأوراق المالية. وإضافة إلى كل هذه الأنواع من الاستثمار فإنه يمكن التفريق بين أنواع الاستثمارات وفقاً للدوافع الخاصة للمستثمرين. فحين يندفع بعضهم للاستثمار من أجل زيادة دخولهم العادية والدورية بهامش إضافي يتأتى من ربح الاستثمار، يقوم آخرون باستثمار ادخاراتهم متوخين الأمان إن كان في وجه الطوارئ أو متطلبات الشيخوخة أو لاستباق آثار التضخم ومنع تلاشي قيم ادخاراتهم مع الزمن، ثم هناك من يستثمر عن طريق الاشتراك في المشروعات السكنية وثمة من لا يستثمر إلا بالوسائل التي تضمن له جاهزية ماله سائلاً عند أول طلب.

كذلك توجد دائماً فئة من المستثمرين تتصف استثماراتهم بالمغامرة الهادفة إلى الثراء السريع. وأخيراً، يمكن التفريق بين أنواع الاستثمارات تبعاً لمورد رأس مالها، فهناك استثمارات داخلية تتولد من ادخارات تنشأ داخل البلد المعني وهنالك استثمارات خارجية تنشأ نتيجة لتحويل رؤوس أموال من بلد أجنبي أو من جهة خارجية إلى البلد المعني

لتستثمر فيه فتنعكس نتائجها على دخله القومي. والاستثمار الخارجي يمكن أن يتم إما بوساطة الحكومات فيكون رسمياً وإما بوساطة أفراد أو شركات فيكون خاصاً.

**الاستثمار والتوظيف:**

إذا كان ما تقدم يمثل عرضاً موجزاً عن ماهية «الاستثمار» بالمفهوم الاقتصادي، فإن هناك استعمالاً آخر لهذه الكلمة وهو الاستعمال الشائع الذي يتناقله الناس فالشخص العادي غالباً ما يطلق عبارة «استثمار» على أي عمل يحرك فيه رأس مال لديه فيعود عليه هذا التحريك بزائدة أو بفائض فوق رأس ماله الأصلي.

ولما كان علم الاقتصاد قد حدد مفهوم «الاستثمار» وبيّن طبيعته وخصائصه بوجه دقيق، فإن المعنى الشائع للاستثمار هو أقرب ما يمكن لأن يطلق عليه مصطلح «توظيف».

إن الفرق الجوهري بين «الاستثمار» و«التوظيف» يكمن في نوعية الأصول التي تمتص المال المدخر (أي ذلك الجزء من الدخل الفردي الذي لا ينفق على الاستهلاك). فإذا أنفقت الادخارات الفردية على بناء أو تكوين أصول ثابتة جديدة وأدت إلى زيادة حقيقية في الإنتاج فهي «استثمار»، أما إذا جرى استبدال الادخارات بأصول قائمة غير جديدة فهي بالمفهوم الاقتصادي تؤلف استثماراً ويمكن أن يطلق عليها اسم «توظيف». وهكذا فإن التوظيف لا يعدو كونه استبدالاً برأس مال معين رأس مال من نوع آخر سعياً وراء نفع مالي غالباً ما يتمثل بفائض فوق رأس المال السائل الذي جرى استبداله، ويمكن أن يؤول النفع إلى صاحب المال فور إجراء التوظيف أو أن يتقاضاه على دفعات طول المدة الزمنية للتوظيف وذلك وفقاً لطبيعة الأصول التي جرت مبادلتها.

فمثلاً، إن إشادة بناء أو مرفق جديد يعد استثماراً، أما شراؤه بعد ذلك من شخص آخر فيعد توظيفاً. كذلك، فإذا ما قام شخص بشراء قطعة أرض من شخص آخر فإن عمله يعدّ توظيفاً، أما إذا أقدم الشخص نفسه على استصلاحها أو على زراعتها أو على تطوير إنتاجها أو تحسينه بأية طريقة كانت فإن عمله يصبح استثماراً. كذلك هو الأمر في

حال شراء آلة إنتاجية معينة أو مصنع كامل، فإذا أقدم شخص على شراء آلة قديمة أو مصنع قائم فإن عمله لا يعدّ استثماراً بالمفهوم الاقتصادي بل هو توظيف لا يعدو كونه تبادلاً في الملكية. وقياساً على ذلك، فإن شراء أسهم أو سندات لا يعدّ استثماراً إلا إذا كانت هذه الأسهم أسهماً جديدة (أي لمؤسسات محدثة)، أما إذا كانت أسهماً قديمة فتعدّ توظيفاً، لأنها انتقلت من يد مالك يرغب في اقتناء مال سائل عوضاً عنها إلى يد مالك لديه رغبة في اقتنائها بمقابل مال سائل يملكه وهي لا تؤدي إلى زيادة حقيقية في الإنتاج العام. وتعدّ الآن أسواق الأوراق المالية والقطاع المصرفي في المجتمعات الرأسمالية بمنزلة الأقنية التي تتم بوساطتها معظم عمليات الاستثمار والتوظيف.

**توابع الاستثمار ومسألة النمو:**

يتأثر حجم مجمل الاستثمار، في أي بلد في مدة زمنية محددة، باعتبارات واسعة ويعتمد على عوامل أكثر تعدداً من مجرد اعتماده على حافز الربحية (أو المنفعة الاجتماعية) للاستثمار على الرغم من أهميتها. كذلك ففي المنظور الكلي يتعذر عزل عملية الاستثمار الواحدة عن توابعها وفصلها عن الحركة الاقتصادية العامة للبلد المعني سواء أكان ذلك في المدة الزمنية المحددة أم في الدورة الاقتصادية الواحدة أم على مرور الزمن.

ففي الدرجة الأولى التي هي الأهم يعتمد حجم مجمل الاستثمار على المستوى العام للدخل أو الإنتاج العام وعلى التغيرات التي تطرأ على مستوى الدخل. كذلك فثمة عوامل إضافية كثيرة لها أثرها الكبير في الاستثمار «كتوقعات المستثمر» والتطورات التقنية، ودرجة تطور الأسواق المالية والمؤسسات المصرفية، وأخيراً، وليس آخراً، سياسات الدولة وإجراءاتها. فالإنفاق الاستثماري غالباً ما يتأثر بعوامل خاصة تنطلق من توقعات المستثمر وترقباته مع أنها قد تكون نفسية بحتة وغير قائمة على أسس موضوعية. فالتبدل في الحالة النفسية وفي توقعات المستثمر الواحد أو مجموعة من المستثمرين، حتى عندما يكون ذلك قائماً على أسس خاطئة كإشاعة مثلاً، قد ينتشر ويعم السوق أحياناً ويؤثر سلباً

أو إيجاباً في عملية الاستثمار برمتها وفي وضع الإنتاج العام. ويتأثر الاستثمار أيضاً بالتطورات التقنية وبالابتكارات الجديدة إذ تؤدي غالباً إلى ووفرٍ في عناصر الإنتاج أو إلى توسيع في آفاق العمل أمام المستثمرين أو تقود إلى خلق حوافز ربح جديدة. ثم إن الاستثمار يعتمد أيضاً على مواقف الدولة وإجراءاتها سواء أكان ذلك على صعيد سياستها المالية أم النقدية أم الجمركية أم الإدارية بما في ذلك درجة التسهيلات والدعم والحماية التي قد توفرها الدولة أو قد تحجبها.

وأخيراً، يتأثر الاستثمار بنشاطات مؤسسات التمويل وبفعالية الأقنية التي تنتقل من خلالها الادخارات لتمويل الاستثمار.

بيد أن أهم العوامل المؤثرة في حجم الاستثمار هو مستوى الدخل العام. إذ هناك علاقة ارتباط مباشرة وراسخة بين الدخل والاستثمار ينتج عنها أنه إذا حصلت أي زيادة في الاستثمار من أجل توسيع الطاقة الإنتاجية القائمة يكون ذلك نتيجة لتغير في معدل الإنتاج وبصورة مستقلة عن المستوى المطلق للإنتاج العام، وبغض النظر عن كون هذا المستوى القائم كبيراً أو محدوداً، وعليه فإن عملية الانتقال من مستوى إنتاج عام إلى مستوى آخر أعلى منه يتطلب زيادة في الإنفاق الاستثماري الهادف إلى توسيع الطاقة الإنتاجية القائمة.. ذلك كله لأن حجم الاستثمار متعلق بمستوى الدخل عن طريق الفائض الإنتاجي المتاح للاستثمار، فالزيادة في الدخل تعني زيادة في هذا الفائض، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة في الاستثمار، ولأن الزيادة التي تحصل في الفائض (أو الربح) تدفع الجهة المستثمرة لأن تتوقع مزيداً واستمراراً في تدفق هذا الفائض، كما أن الزيادة في الفائض تعطي المستثمر قدرة أكبر على التمويل الذاتي الذي يؤدي تكاثره إلى استمرار في تطوير الطاقة الإنتاجية. وتنشأ من هذا السياق الظاهرة المعروفة في الاستثمار «بمبدأ المسرّع أو المعجل» acceleration principle الذي تتحدد بموجبه العلاقة بين نسبة التغير في مستوى الدخل أو الإنتاج العام ومعدل الإنفاق الاستثماري، إذ إن التغير (زيادة كان أو

نقصاناً) في مستوى الدخل أو الإنتاج العام يؤدي إلى تغير موازٍ في معدل الإنفاق الاستثماري. ولما كان إنفاق الدخل يتم إما على الاستهلاك وإما على الادخار (الذي يفترض أن يتحول مباشرة إلى استثمار) فإن ما لا يتم استهلاكه من الدخل في مدة زمنية معينة يكون مهيأ للاستثمار. فإذا ما جرى إنفاقه على بناء مصنع جديد مثلاً، فإن هذا الإنفاق الأولي يطلق سلسلة إنفاقات لاحقة متداخلة. فهو يزيد أولاً دخل عمال البناء الذين يزيدون إنفاقهم على المشتريات من تجار المفرق، وهؤلاء يقومون بزيادة إنفاقهم على المشتريات من تجار الجملة الذين يبادرون إلى زيادة حجم طلباتهم من المصانع التي تتفاعل وتزيد إنتاجها لتلبية طلباتهم فتتوسع وتزيد عدد عمالها وغير ذلك، وهذا ما يرفع حجم كتلة الأجور ويولد مزيداً من الطلب الاستهلاكي ومن الإنفاق الاستثماري المقابل فيستمر الدخل العام بالتزايد. وإن هذه الصورة هي بمثابة تشبيه للحركة المتتابعة التي تتولد عن الإنفاق الاستثماري الأصلي والتي تؤلف ظاهرة أخرى من ظواهر الاستثمار معروفة «بمضاعف الاستثمار» investment multiplier. إذ إن الزيادة في الإنفاق الاستثماري لا تزيد مجمل الدخل العام بمقدار يساوي حجمها فقط، بل عدة أضعاف ذلك. ومع أن القوى الناتجة عن «المسرع» و«المضاعف» تنطلق من اتجاهين مختلفين فإنها تتفاعل وتصب في ملتقى واحد، فتولد حركة متعاظمة تؤدي إلى تسارع في نمو الدخل القومي. فزيادة الإنفاق الاستثماري تزيد الدخل القومي بوجه مضاعف كما أن زيادة الدخل القومي تقود إلى الزيادة في الاستثمارات (إذا تلاءمت المعطيات والمتغيرات الاقتصادية الأخرى) والعكس صحيح أيضاً. إذ إن تقليص الاستثمار يؤدي إلى تباطؤ في الحركة الاقتصادية وتراجع في الدخل القومي كما أن التناقص في الدخل يقود إلى تدن في حجم الاستثمار.

ولا بد من الإشارة إلى أن آثار الزيادة التي تتركها حركة الاستثمار الواحدة على الاقتصاد القومي تتلاشى مع انتهاء مدة زمنية معينة، ولاسيما إذا لم يجر في الوقت نفسه

حركة إيجابية في بقية المعطيات والمتغيرات الاقتصادية المؤثرة في عناصر الإنتاج وفي الموارد والطاقات الإنتاجية بوجه عام، أي في الحالة النظرية «الساكنة». إلا أنه في الواقع وفي المنظور الزمني الأطول أي في «الحالة الديناميكية» حيث تكون المعطيات الاقتصادية في حالة تغير مستمر يؤثر بعضها في بعض، فإنه يصبح للاستثمار حينئذ قوة متشعبة ذات حركة تصاعدية تؤدي إلى تزايد في الدخل القومي مع مرور الزمن. بيد أن هذا التزايد لا يكون بالضرورة خالياً من التقلبات.

### الاستثمار والتقلبات الاقتصادية:

إن زيادة الإنفاق الاستثماري بنسب معينة (أو تناقصه) يؤدي إلى زيادات في الدخل القومي (أو تناقص) بنسب أكبر وفقاً لآثار «مضاعف الاستثمار» ثم إن الحركة تنمو نتيجة ترابط العلاقة بين «المسرع» و«المضاعف». لكن هناك تقلبات عامة في الحركة الاقتصادية مردها إلى أن الإنفاق الاستثماري لا يستمر بالتزايد على وتيرة واحدة في المدة الزمنية التي هي أطول لأسباب مختلفة وكثيرة منها ما هو نتيجة للمتغيرات الاقتصادية ومنها ما قد يعزى إلى تبدلات تقنية أو إلى تطورات ديموغرافية أو إلى تحولات اجتماعية أو إلى أسباب سياسية كآثار الحروب في الاستثمار مثلاً أو إلى عوامل طبيعية كتأثير المناخ في الاستثمار والدخل الزراعي وما لهذا من انعكاس على بقية القطاعات.

ويكثر حدوث التقلبات الاقتصادية وتقوى حدتها في الدول ذات النظام الاقتصادي الحر أو الرأسمالي لأن اقتصاد تلك الدول يعتمد بصورة رئيسة على قوى السوق، في حين تكون التقلبات في الدول ذات الأنظمة الاقتصادية الموجهة تكون قليلة وتواجه بإجراءات أكثر صرامة من قبل حكوماتها إضافة إلى أن الأنظمة الموجهة تعتمد على التخطيط الاقتصادي والاجتماعي الذي يهدف إلى تحقيق نمو مستمر وخال من التقلبات.

وتأخذ التقلبات الاقتصادية في الدول الرأسمالية نمطاً دورياً معيناً، وأحياناً تتصف حركتها بالسرعة والحدة وتعم آثارها السلبية وينجم عنها أضرار اقتصادية واجتماعية

واسعة كما حصل في أثناء الكساد الاقتصادي الكبير والشهير الذي ابتدأ عام 1929 والذي وصلت نسبة البطالة في أثنائه في الولايات المتحدة إلى 25٪ من مجموع القوى العاملة فيها. وتشير الشواهد الإحصائية إلى تعاقب الدورات الاقتصادية[ر. الأزمات والدورات الاقتصادية] في الدولة الرأسمالية في القرنين الماضيين على نحو منتظم تقريباً، وقد لوحظ أن الدورة الاقتصادية العادية في الولايات المتحدة مثلاً تتطلب من ثلاث إلى خمس سنوات لتأخذ مداها، وهنالك دورات أخرى أطول أمداً.

وتتصف التقلبات بزيادة شبه متماثلة في سرعة حركة كل الفعاليات الاقتصادية سواء أكان ذلك في كسب الدخل أو إنفاقه أو في الإنتاج السلعي عامة أو في تشغيل القوى العاملة أو في المبادلات التجارية كافة، ويواكب كل ذلك ارتفاع في المعدلات العامة للأسعار، إلا أنه بعد نقطة معينة ينقلب الأمر وتبدأ الحركة بالتباطؤ محدثة تقلصاً عاماً مشابهاً في جميع المجالات. وأحياناً يتلاحق التوسع والتقلص بقدر من الانتظام الزمني وبوجه انسيابي وهي حالة تعرف «بالدورات». فالرابطة بين الاستثمار والإنتاج العام لها علاقة تتصف بأثر تصعيدي بفعل أثر «المضاعف»، كما سبقت الإشارة. إذ إن زيادة الدخل تؤدي إلى زيادة الإنفاق الاستهلاكي وإلى زيادة في المبيعات التي تقود إلى مزيد من الإنتاج. وعند وجود نسبة من البطالة فإن ذلك يخلق فرصاً جديدة للتشغيل، الأمر الذي يؤدي إلى خلق دخول جديدة ومزيد من الاستهلاك الذي يقابل بزيادة في الإنتاج من خلال زيادة الاستثمار.

وهذه الحركة ليست الوحيدة. بل هناك حركة موازية أقوى تنطلق من زيادة الاستثمار بهدف دعم حجم المخزون الاستثماري من آلات وأصول منتجة، وتلجأ الشركات إلى المؤونات التي اقتطعتها سابقاً من الأرباح لزيادة توسعاتها هذه كما تلجأ إلى الأسواق المالية لطرح أسهم جديدة، مما يحفز الأفراد على الادخار والاستثمار فيها. وبنتيجة اشتداد التنافس بين الشركات تنخفض نسب أرباحها فينخفض حافز الربح لدى

المستثمرين من جهة وترتفع مخاطر الاستثمار من جهة أخرى فيتقلص إنتاج السلع المعمرة والأصول المنتجة ويتباطأ نمو الدخل من جديد. وإذا كان هذا هو الحال بوجهه المبسط، فإن هنالك جملة عوامل متداخلة مشابهة تغذي التقلبات الاقتصادية داخل البلد المعني. وإضافة إلى ما تقدم، لا بد من الإشارة إلى أن عوامل السوق العالمية وأوضاع التجارة الخارجية والتنافس بين الدول المختلفة تؤدي إلى تقلبات داخلية في الكثير من الدول، ولاسيما تلك التي يتصف اقتصادها باعتماده الكبير إما على الاستيراد أو على التصدير. ومن الجدير ذكره أن السلطات الاقتصادية في أي بلد تحاول جاهدة تخفيف آثار التقلبات الاقتصادية إما بوساطة التخطيط الدقيق أو عن طريق السياسات النقدية والمالية والضريبية الملائمة أو الأنظمة الإجرائية الفعالة، وذلك وفقاً لطبيعة النظام الاقتصادي القائم في البلد المعني.

## الاستهلاك

الاستهلاك consumption هو استخدام سلع أو إتلافها أو التمتع بخدمات، وذلك من أجل إشباع حاجات أو رغبات معينة. ويمكن النظر إلى الاستهلاك على أنه الهدف أو الغاية الأساسية لكل النشاطات الاقتصادية. وللاستهلاك علاقة عضوية بالإنتاج، فالاستهلاك يواجه دائماً إما بالسلع التي تنتج في ذلك الوقت وإما بالسلع التي أنتجت من قبل. وللاستهلاك دور أساسي في تركيب البنيان الاقتصادي وفي تحريك العجلة الاقتصادية، إذ إن الاستثمارات وفرص العمل هما أمران متعلقان بحجم الطلب الكلي على السلع والخدمات.

والمستهلك، إن كان شخصاً عادياً أو هيئة ذات شخصية اعتبارية أو مؤسسة خاصة يُعدّ استهلاكه استهلاكاً خاصاً، وإن كان دائرة حكومية أو مؤسسة من مؤسسات الدولة المتنوعة يعدّ استهلاكه استهلاكاً عاماً.

والمستهلك في أية حال ينفق قسماً من دخله أو من موارده السنوية على سلع وخدمات يراها ضرورية لبقائه واستمرار وجوده. ويكون إنفاق المستهلك في العادة إما على منتجات «فانية» كالمأكل والملبس، وإما على منتجات «معمرة» كأثاث المنزل والأجهزة المختلفة ووسيلة النقل، وفي كل الحالات يكون استهلاكه خاصاً فهو إما أن يؤدي إلى فناء السلعة المستهلكة باستعمالها مرة واحدة أو لمدة طويلة وفي هذه الحالة يسمى الاستهلاك النهائي وإما أن يؤدي إلى إدخال السلعة مادةً وسيطة للحصول على سلعة جديدة ذات منفعة جديدة مختلفة ويسمى في هذه الحالة الاستهلاك الوسيط ولا يكون استهلاكاً بالمعنى المطلق للكلمة وإنما هو نشاط إنتاجي يدخل في إطار الاستثمار.

وفيما يتعلق بالحسابات القومية، فإن الناتج المحلي الإجمالي لأي بلد ينفق إما على الاستهلاك أو على الادخار الذي ينقلب إلى استثمار جديد يسهم في زيادة حجم الناتج الإجمالي في مرحلة لاحقة.

ومن الثابت أن هناك علاقة مباشرة بين الدخل والاستهلاك. ومع وجود عدد من النظريات الاقتصادية المختلفة التي تتناول طبيعة الإنفاق الاستهلاكي والكيفية التي يتصرف بها المستهلك عامةً فإن أياً من هذه النظريات لا يخالف ثبوت تلك العلاقة، وإن الاختلاف بين النظريات لا يخرج في الغالب عن تحديد طبيعة الدخل والعوامل المؤثرة فيه أو تأويلها أو تعليلها بصورة أو بأخرى. كذلك فإن كل المؤيدات الإحصائية والبيانات التجريبية التي تم الوصول إليها في بلدان ومجتمعات مختلفة من العالم جاءت لتؤيد وجود هذه العلاقة الراسخة بين الدخل من جهة وما ينفق على الاستهلاك من جهة أخرى. وقد ثبت إحصائياً، فيما يتعلق بالفرد الواحد أو بالمجتمع كله، أن حصة الاستهلاك بالنسبة إلى حجم الدخل تزداد كلما انخفض المستوى العام للدخل. كذلك تشير إحصاءات الدول الصناعية المتقدمة إلى أن الإنفاق على الاستهلاك كان في القرن التاسع عشر، في الأحوال الطبيعية، يؤلف نسبة تُراوح بين 84 و94 بالمئة من الدخل.

## المفهومات النظرية حول الاستهلاك:

تصدت المراجع الاقتصادية لمسائل الاستهلاك منذ زمن بعيد ويؤكد ذلك ما بقي من تراث الحضارات القديمة المختلفة. وفيما يتعلق بالتراث العربي فقد برز عدد من العلماء الذين تناولوا بعض جوانب موضوع الاستهلاك في كتاباتهم أمثال ابن خلدون والمقريزي وابن عبد السلام وغيرهم، بيد أنه من منظور اقتصادي صرف لابد من التركيز على علم الاقتصاد الحديث وإذ ذاك يبرز ما قدمه كينز J.M.Keynes حول مسألة الاستهلاك، وأهمية ما قدمه كينز لا تكمن في أنه جاء قبل غيره، إذ إن هناك عدداً كبيراً من الاقتصاديين قد عالجوا موضوع الاستهلاك قبله أمثال انجل E.Engel ومارشال **A.Marshall**

وباريتوV.Pareto وبيغو A.C.Pigou وغيرهم، ولكن أهميته تكمن في طرحه لنظرية كاملة مترابطة تتناول مختلف جوانب المسألة الاقتصادية ومن ضمنها الاستهلاك الذي خصه كينز باهتمام كبير لدوره في تكوين الطلب الكلي للسلع والخدمات الذي يعدّه كينز المحرك الأساسي للعجلة الاقتصادية. ومع أن عدداً من النظريات التي وضعت بعد كينز قد جاءت بأسس، وتعديلات تختلف عن تلك التي قدمها، فإن نظريته مازالت تؤلف أحد المنطلقات الرئيسة التي لا يمكن الاستغناء عنها عند معالجة موضوع الاستهلاك.

يبين كينز في «نظريته العامة» أن الأسس النفسية الراسخة لدى المستهلك تدفعه، على العموم إلى زيادة إنفاقه الاستهلاكي عند حدوث زيادة في دخله المتاح، بيد أنه يُبقي في العادة جزءاً من تلك الزيادة للادخار. وإن نسبة الادخار هذه تتزايد مع تزايد الدخل، وذلك كله بعد تجاوز حد معين من المستوى المعاشي يكون حداً كافياً لإشباع المتطلبات الاستهلاكية الضرورية. وإن هذا الكلام يتفق مع ما يعرف «بقانون أنجل» Engel's Law، وهو إحصائي ألماني عاش في القرن التاسع عشر وكانت له أعمال رائدة في دراسة السلوك الاقتصادي للأفراد بشكل منهجي، ولاسيما العلاقة بين الدخل والإنفاق على المواد الغذائية، وينص ما يعرف بقانون على أنه: «بقدر ما تكون الأسرة أكثر فقراً تكون نسبة الإنفاق من دخلها على الطعام أكبر». ويؤكد كينز أن حركتي التغيير في مستوى الدخل وفي مستوى الاستهلاك تسيران في اتجاه واحد، فمع زيادة الدخل يزداد الإنفاق الاستهلاكي ولكن بنسبة تقل عن نسبة الزيادة في الدخل. وقد أُطلق على نظرية كينز في الاستهلاك «نظرية الدخل المطلق» لأنها ترى أن مستوى الدخل المطلق absolute level of income هو العامل الأساسي الذي يحدد حجم الإنفاق الاستهلاكي للفرد. ومما يذكر، أنه قد جاء بعد كينز عدد من الاقتصاديين دافعوا عن هذا الاتجاه وطوروه يذكر منهم توبن J.Tobin وسمثيز A.Smithies وآخرون.

ومع أن أعمال كينز كانت رائدة في حقل الاستهلاك، فإن تعرضه للأمد القصير من دون الالتفات إلى المتغيرات التي يمليها الزمن، إضافة إلى التطور النظري في علم الاقتصاد وإلى بروز عدد من الدراسات الإحصائية التي كانت نتائجها لاتتطابق بوجه أو بآخر مع الحيثيات التي تفرضها نظريته، قد أدى إلى ظهور نظريات أخرى حول الاستهلاك تختلف بجوهرها عن نظرية كينز. فقد برزت أفكار دوزنبري J.S.Duesenberry ونظريته التي عرفت بـ«نظرية الاستهلاك وفق نظرية الدخل النسبي» The Relative Income Theory والتي ارتكزت على مقولتين أساسيتين هما:

ـ أن السلوك الاستهلاكي لدى الأفراد هو سلوك متداخل يؤثر بعضُه في بعض.

ـ أن العلاقات الاستهلاكية هي ذات اتجاه واحد ولا تتراجع مع الزمن، مما يعني أن مستوى استهلاك الفرد لا ينخفض مباشرة عند حدوث تراجع في مستوى دخله.

وقد ركز دوزنبري على العامل والأثر البياني الترتيبي demonstration effect وأسهب شارحاً أن الإنفاق الاستهلاكي لأسرة ما لا يعتمد على مستوى دخلها المطلق بقدر ما يعتمد على مستوى دخلها إذا ووزن ببينه وبين دخول الأسر التي تربطها بها صلات ووشائج، سواء أكان ذلك في السكن أم في القربى أم في العلاقات الاجتماعية. وعليه، فإذا ما ارتفع دخل الأسرة في مرحلة من المراحل وشملت نسبة الارتفاع هذه جميع الأسر الأخرى التي لها علاقة بها، وبقي المستوى النسبي بين كل الأسر ثابتاً، فإن توزيع دخل الأسرة المعنية بين الإنفاق الاستهلاكي والادخار يبقى على ما كان عليه قبل ارتفاع الدخل مع أن مستوى الإنفاق الاستهلاكي ومستوى الادخار لتلك الأسرة يكون قد ارتفع ارتفاعاً مطلقاً. ووفق المقولة نفسها، فإذا ما ارتفع مستوى دخل الأسر الأخرى وبقي مستوى دخل الأسرة المعنية ثابتاً فإن المستوى المعيشي لتلك الأسرة يتراجع مع أن دخلها لم يتدنَّ، وذلك لأنها تجنح في العادة لزيادة إنفاقها الاستهلاكي تحت تأثير تقليد بقية الأسر التي طرأت زيادات على دخولها. ويلحّ أنصار هذه النظرية على الطبيعة المتأصلة

لدى الناس لتقليد بعضهم بعضاً في طرائق الاستهلاك وأنماطه. وتنافسهم في ذلك إلى حدود المضاهاة والتفاخر، ويبينون أن الأسر ذات الدخل المحدود تجنح نحو المزيد من الإنفاق الاستهلاكي عندما تعيش في محيط من الأسر ذات الدخل الأعلى، أكثر مما يكون عليه الحال لو عاشت في محيط من الأسر ذات الدخل الأدنى.

كذلك فإن دوزنبري يبين أن للدورة الاقتصادية أثراً في إحداث تغيرات في مستوى الإنفاق الاستهلاكي بالنسبة إلى الدخل، ومع أن نظرية دوزنبري لاتخلو من الشفافية والتجديد فإنها لم تسلم من النقد لأسباب متعددة مما حدا ببعض الاقتصاديين ممن كانوا من دعاتها أمثال موديغلياني F.Modigliani على التنصل منها والتركيز على ما بات يعرف بنظرية الاستهلاك «وفق مفهوم الدخل الدائم The Permanent Income Theory التي نجح فريدمان M.Friedman في تطويرها. ولقد بيّن أصحاب الاتجاه الثالث أن الإنفاق العادي للمستهلك لا يتأثر آلياً وبسرعة بالمتغيرات التي قد تطرأ على دخل المستهلك في المدى القصير إذ إن استهلاك الفرد في شهر معين لا يعتمد بالضرورة على دخله في ذلك الشهر. كذلك فإن المستهلك لا يتوقف عن استهلاكه مثلاً إذا أصبح دخله في شهر من الأشهر مساوياً الصفر. ومن منطلقات كهذه يرى أصحاب هذه النظرية أن الاستهلاك يتأثر بالدخل في مدة زمنية أطول، وأن المستهلك ينظر إلى دخله السنوي كله وإلى مستوى دخله في العام السابق وإلى توقعات تطور دخله في المستقبل.

لذلك كله ولتفصيلات مشابهة يقول فريدمان: إن الاستهلاك على المدى الطويل هو جزء ثابت من الدخل الدائم، وإن هذا الجزء يعتمد على شروط وعوامل متعددة مثل معدل الفائدة المصرفية والدخل الآتي من دون جهد، كالإرث مثلاً وعلى الذوق الخاص للمستهلك الذي يعتمد على الطبيعة الاجتماعية للأسرة وأعمار أفرادها وغيرها.. لذلك يقول أصحاب هذا الرأي: إن الإنفاق الاستهلاكي لأي أسرة يتوقف على مستوى الدخل الدائم لها، ولما كانت هناك فروق خاصة بين أسرة وأخرى فإن ذلك الجزء من الدخل

الذي تنفقه أي أسرة من الأسر على استهلاكها يختلف بين حالة وأخرى. أما إذا افترض أن الفروق التي تنجم عن عوامل مثل الذوق والعمر وغيرها متساوية، فحينئذ يصبح ذلك الجزء من الدخل الدائم الذي ينفق على الاستهلاك متساوياً بغض النظر عن كون الأسرة فقيرة أو غنية. وتجدر الإشارة هنا إلى أن عدم أخذ فريدمان بالحسبان للاختلافات في النهج والتصرفات لطرائق الإنفاق لدى الأثرياء والمحرومين قد عرّض هذه النظرية للكثير من الانتقاد على الرغم من التجديدات التي أدخلتها على مسألة الاستهلاك بوجه عام:

وإذا كان ماتقدم يؤلف شرحاً مبسطاً ومختصراً لأهم المدارس أو الاتجاهات النظرية لمسألة الاستهلاك، فثمة تشعبات نظرية أخرى انطلقت من هذا الاتجاه أو من ذاك، ومازالت النصوص الاقتصادية تقدم باستمرار تجديدات في هذا الأمر، إلا أنه من الجدير ذكره أن لكل اتجاه من الاتجاهات النظرية المختلفة عدداً من الأبحاث الإحصائية والقياسية التي تدعم مقولته.

**العوامل المؤثرة في الاستهلاك:**

إن العوامل المؤثرة في الاستهلاك هي العوامل التي تؤثر في العلاقة القائمة بين الدخل والإنفاق الاستهلاكي. ويركز أصحاب كل مدرسة من المدارس النظرية على «العوامل المؤثرة» التي تخدم التركيب البنياني لنظرياتهم. ولاشك في أن كينز كان أول من صنف تلك العوامل وأوضح العلاقة والدور لكل صنف. فهو يقول إنّ ثمة «عوامل ذاتية» Subjective Factors «وعوامل موضوعية» Objective Factors الأولى تنطلق من البنية النفسية للمستهلك ومن عاداته الاجتماعية ومن تأثره بأطر المؤسسات السائدة، والثانية تنطلق من متغيرات اقتصادية متنوعة. إلا أن عدم تبدل هذه العوامل، بصنفيها، في الأمد الآني والقصير يترك علاقة الارتباط المباشر قائمة بين مستوى الدخل ومستوى الإنفاق الاستهلاكي. ويتجلى أثر «العوامل الذاتية» في تحديد حجم الاستهلاك بالنسبة إلى

مستوى الدخل المعين، وهو يؤثر في قرار المستهلك المتعلق بكيفية تقسيم دخله بين الإنفاق الاستهلاكي والادخار.

وهذه العوامل الذاتية التي تدفع المرء للإقلال من الاستهلاك تنطلق من دوافع أو نوازع ذاتية فدافع الحيطة يحدد الجزء الذي يحتفظ به المرء من دخله لمواجهة الحالات الطارئة، ودافع التبصر وبُعد النظر يجعل المرء يدّخر للمرض والشيخوخة، ودافع الاحتساب يخلق الاستشعار بالحاجات المستقبلية، ودافع تحسين المستوى المالي يجعل المرء يقلل من الاستهلاك في الحاضر ليستثمر ويزيد دخله في المستقبل، ودافع التبين والاستقلال المالي يجعل المرء يتعاطى الصفقات والمضاربات، ودافع التوريث يؤثر في سلوك الإنفاق، وأخيراً هناك دائماً عند بعضهم دافع الشح وحب تجميع المال. أما «العوامل الموضوعية» التي ذكرها كينز فهي متغيرات تنطلق من أسباب اقتصادية وتخلق ضغوطاً لزيادة درجة «نزوع الفرد نحو الاستهلاك» أو لإنقاصها بغض النظر عن المستوى العام لدخله. ويندرج تحت «العوامل الموضوعية» متغيرات مثل: الربح أو الخسارة الطارئة وغير المتوقعة في أصول رأسمالية يملكها المستهلك ولاتؤثر في العادة في دخله المنتظم، تعديلات في التشريعات أو الإجراءات الضريبية، وتعديلات ملحوظة في المعدلات العامة للفوائد المصرفية، وتبدلات في توقعات الأفراد فيما يتعلق بمستوى دخولهم الحالية واحتمالات ارتفاعها أو انخفاضها مستقبلاً.

وعلى العموم، وبغض النظر عن المنطلقات النظرية فقد دلت الدراسات الإحصائية والقياسية التي أجريت في عدد من المجتمعات أنه على الرغم من أن الدخل المتاح للمستهلك هو العنصر الأولي والأساسي الذي يتحدد بموجبه حجم الإنفاق الاستهلاكي، فثمة عوامل أخرى تؤثر في مستوى الإنفاق الاستهلاكي بشكل أو بآخر: كالمعدلات العامة للأسعار ولاسيما الفروق بين مستوى الأسعار الجارية وتوقعات تبدلها في المستقبل (أو فيما يتعلق بالمواد المتصلة بالزراعة موسمياً)، وطبيعة توزيع الدخل العام

بين الفئات والشرائح الاجتماعية المختلفة إذ لوحظ أن معدل الإنفاق الاستهلاكي يكون أكثر ارتفاعاً في المجتمعات التي يكون توزيع الدخل العام فيها أكثر مساواة، ثم إن هناك العوامل المنبثقة عما بات يعرف بـ«السراب النقدي» **money illusion** الذي يصيب المستهلك عند حصول تفاوت في التبدلات بين معدل الأسعار والدخل النقدي المتاح، فقد يؤثر ارتفاع الأسعار الاسمي وكذلك زيادة الدخل الاسمي تأثيراً مختلفاً في سلوك المستهلك. كذلك فمن العوامل المؤثرة في الاستهلاك وجود قطاع مصرفي متطور يوفر تسهيلات ائتمانية للمستهلكين (قروض استهلاكية)، ثم إن معدلات الفوائد المصرفية السائدة هي من العوامل المؤثرة أيضاً، كذلك هو الحال فيما يتصل بعنصر الشراء لدى المستهلك إذ إن للموجودات أو للأصول الرأسمالية من أرصدة مصرفية ومطالب مالية وملكية عقارية وموجودات من السلع المعمرة وغيرها التي يمتلكها المستهلك، أثراً في مستوى الإنفاق (وقد بحث الاقتصادي البريطاني بيغو **Pigou** هذه المسألة بحثاً مستفيضاً)، وهناك أيضاً الانعكاسات الاستهلاكية الناجمة عن الطبيعة الديموغرافية للبلد المعني سواء أكان ذلك فيما يتعلق بالزيادات السكانية أم في التركيب السكاني وشرائح الأعمار وأثر ذلك في الأذواق وطبيعة السلع المطلوبة، وأخيراً هناك العوامل المتعلقة بطبيعة المؤسسات الاقتصادية والاجتماعية الناظمة وبالمستوى التقني للبلد المعني وسرعة تطوره.

**الاستهلاك وآثاره في تجديد الإنتاج وتوسيعه:**

مع أن الاستهلاك هو عملية إتلاف سلع وخدمات فإن لذلك علاقة مباشرة بتجديد الإنتاج وتوسيعه. وعليه فإذا كان الوضع الاقتصادي في البلد المعني لم يصل بعد إلى درجة الاستخدام الكامل لكل الطاقات الإنتاجية المتاحة، فإن أي زيادة في مجمل الاستهلاك تؤدي إلى تجديد الطاقات الإنتاجية وتوسيعها وتقود إلى تحقيق زيادات في الدخل القومي للبلد المعني، وذلك كله إذا كانت كل الشروط الفنية اللازمة متوافرة.

وقد كان كينز من أوائل الذين اهتموا بإبراز هذا الأمر وفي الإلحاح على أهمية الدور الذي يقوم به حجم الطلب الكلي للسلع والخدمات. فقد جاء كينز في نظريته بمفهوم «الميل الحدي للاستهلاك» the marginal propensity to consume وبمفهوم «مضاعف الاستثمار» The investment multiplier [ر. المضاعف الاقتصادي]، وهذان المفهومان هما من ضمن «النظرية العامة» التي قدمها والتي باتت تؤلف ركناً مهماً في علم الاقتصاد الحديث. وقبل كينز تكلم كاهن R.F.Kahn عن مبدأ «المضاعف»، إلا أن طرحه كان محصوراً «بمضاعف العمالة» employment multiplier وليس «بمضاعف الاستثمار». لذلك وانطلاقاً من الإطار النظري الذي وفره كينز تتضح العلاقة بين الاستهلاك من جهة وتوسيع الإنتاج من جهة أخرى. فإذا ما بدئ بإقامة مشروع جديد وجرى تشغيل المزيد من الأيدي العاملة التي كانت عاطلة عن العمل سابقاً، وهذا ما يوفر لها مبالغ جديدة من المال، فإنها تقوم في العادة بإنفاق معظمه على السلع الاستهلاكية مما يزيد من الطلب على هذه السلع في السوق، ثم يدفع المصانع والمنشآت إلى التوسع ورفع الإنتاج لزيادة العرض لمواجهة الزيادة الحاصلة في الطلب. ولما كان هذا التوسع في الإنتاج يتم غالباً عن طريق زيادة الاستثمارات، ولما كانت أي زيادة في الاستثمار تؤدي، وفقاً لقوة «مضاعف الاستثمار» إلى زيادات أكبر في الدخل العام فإن الحركة الأولى تؤدي إلى سلسلة حركات متتابعة في العجلة الاقتصادية. كذلك، فإن الزيادة التي تحصل في الطلب على السلع الاستهلاكية تولّد، ضمن شروط معينة، تغييراً في حجم الآلات والتجهيزات اللازمة لإنتاج السلع الجديدة. ولما كان للتجهيزات الإنتاجية عمرٌ زمنيٌ يفوق المرحلة الإنتاجية اللازمة لمواجهة الزيادة المباشرة في الطلب فإنه غالباً ما تكون قيمة الإنفاق اللازم لتوسيع التجهيزات، من أجل جعلها تلائم زيادة الطلب، أكبر من قيمة السلع الاستهلاكية المطلوبة نفسها. لذا، فثمة حركة جديدة تنتج من الإضافات الرأسمالية التي

ترفد كتلة الأصول الثابتة المستثمرة أصلاً بغية زيادة الإنتاج لمواجهة الطلب الجديد. ومن هذه الحركة استنتج ما بات يعرف بـ«مبدأ المسرّع».

وقد استخدم كلارك J.M.Clark، في مطلع القرن العشرين، هذا المفهوم الاقتصادي في تفسير القوى المحركة للتقلبات والدورات الاقتصادية، إلا أن الاهتمام بهذا المبدأ قد تزايد بعد ظهور نظرية كينز إذ لوحظ أن تفاعل «المسرّع» مع «تابع الاستهلاك» يولد حركة تصاعدية ذاتية متنامية في الإنتاج وفي الدخل العام.

**الاستهلاك في البلدان النامية:**

عند معالجة اقتصاديات البلدان النامية، يمكن النظر إلى المسائل المتعلقة بالاستهلاك من زاوية «الحالة الخاصة» إذ إن ما يصح من النظريات الاقتصادية في البلدان الصناعية المتطورة قد لا يصح في البلدان التي هي أقلّ نمواً، كذلك فإن لكل من البلدان النامية معطياتها الاقتصادية والاجتماعية الخاصة بها. وعلى العموم، فإن البلدان النامية تعاني في العادة تدنياً في مستوى الدخل والإنتاج وغالباً ما يكون اقتصادها معتمداً على القطاعات الزراعية والخدمية، ثم إن المعطيات الديموغرافية والاجتماعية والمؤسساتية في البلدان النامية تختلف عن تلك السائدة في البلدان المتقدمة، لذلك غالباً ما تعاني البلدان النامية نقصاً في رؤوس الأموال القابلة للاستثمار وفي القطع الأجنبي، ويضاف إلى كل ذلك دائماً إشكالات تتعلق ببند أو بآخر من البنود التي يتكون منها ميزان المدفوعات. وإن هذه المعطيات العامة وما يتفرع عنها من ضغوط وعوامل مؤثرة، ومن حوافز وإمكانات وبدائل، تعطي لمسألة الاستهلاك في البلدان النامية أبعاداً إضافية لا نظير لها في البلدان المتقدمة.

وانطلاقاً من كل هذا، فإن الاستهلاك لا يولد في البلدان النامية القوى الاقتصادية الدافعة نفسها التي يولدها في البلدان المتقدمة اقتصادياً. بل على العكس، فإن جوهر مسألة النمو الاقتصادي في البلدان النامية تكمن في التقليل من الاستهلاك وفي رفع وتائر

الادخار للتوسع في بناء الأصول الثابتة المنتجة، وتحقيق أعلى نسبة ممكنة من الزيادة في الدخل القومي. هذا من جهة، أما من جهة أخرى فإن معظم البلدان النامية، على خلاف الدول المتقدمة، لا تصنّع معظم السلع التي تستهلكها بل تستوردها من الخارج ولذلك فإن زيادة الاستهلاك في الدول النامية لا تولّد في الغالب نشاطاً في عجلتها الاقتصادية بل تولّد النشاط في اقتصاد الدول الصناعية المصدرة لتلك السلع وتسبب في الوقت نفسه ضغوطاً إضافية في ميزان مدفوعات الدول المستوردة.

وعلى العموم، فإن البلدان النامية تسعى في العادة للحد من الاستهلاك، ولاسيما الاستهلاك الكمالي، وتحاول إيجاد البدائل المحلية للسلع المستوردة وتشجع الادخار والاستثمار وذلك كله بالتخطيط الاقتصادي والاجتماعي وباعتماد السياسات المالية والنقدية الهادفة إلى تحقيق أعلى نسبة من «النمو» الممكن في الدخل من جهة وإلى دفع حركة «التطوير» الاقتصادي والاجتماعي من جهة أخرى. وقد حفلت النصوص المتخصصة «بالتنمية» بالمعالجات المتنوعة لكل الجوانب الاقتصادية وغير الاقتصادية المتعلقة بالبلدان النامية ومن ضمنها بناء «النماذج الرياضية» model building المعقدة والقادرة على احتواء «المتغيرات» الكثيرة المواكبة لعملية التنمية والمتفاعلة معها. ويكتفى هنا بالإشارة إلى أبسط هذه النماذج وهو ما يعرف بـ«نموذج هارود دومار للنمو» Harrod Domar Growth Model لأنه يعتمد على التفاعل المبسط «للمضاعف والمسّرع»، الذي سبق أن أشير إليه آنفاً، والذي ينتج منه في ظل شروط معينة نمو اقتصادي متصاعد ومستمر.

# سياسة الأسعار

يعرف علم الاقتصاد السعر بأنه التعبير النقدي لقيمة السلع أو البضائع وبالتالي كلما ارتفعت قيمة السلعة ارتفع سعرها والعكس صحيح. وترد عند تطبيق ذلك أسئلة كثيرة منها على سبيل المثال: هل الأساس الذي يبنى عليه السعر يجب أن يكون القيمة الفردية أم القيمة الاجتماعية؟ ولماذا تبيع بعض البلدان منتجاتها في السوق الدولية بأقل من تكلفتها المحلية؟ ولماذا تجلب بعض الأسعار دخلاً عالياً في حين تجلب الأخرى دخلاً منخفضاً وأحياناً تجلب الخسارة؟ وهناك أسئلة أخرى كثيرة. فعلم الاقتصاد يقدم الأجوبة عن هذه وغيرها من الأسئلة، وتسمى مجموعة المبادىء والأسس التي تلقي الضوء على هذه الموضوعات وما يتعلق منها بتشكل الأسعارformation of prices وأسباب ارتفاعها وانخفاضها بنظرية الأسعار theory of prices أو سياسة الأسعار policy of prices. ويفرق علم الاقتصاد الحديث بين سياسة الأسعار في اقتصاد السوق، إذ تغلب على السوق شروط العرض والطلب ويفعل قانونهما مفعوله كاملاً وتبقى الأسعار بحالة من التغير المستمر وفق شروط العرض والطلب، وسياسة تشكل الأسعار في الاقتصاد المخطط إذ يعد تشكل الأسعار عملية اقتصادية مخططة وواعية تقوم بها الأجهزة التخطيطية المركزية والمحلية المنتشرة في القطاعات الاقتصادية والمؤسسات والوزارات وغيرها، والأسعار هنا تتصف بالاستقرار والثبات مدداً طويلة.

إن المؤشرات السعرية في النظامين كليهما تضع الأساس لمراقبة النشاط الاقتصادي والمالي للمؤسسة، ولرسم السياسة الاقتصادية للدولة، فهي أداة توجيه فعالة للاقتصاد.

وعملية تشكل الأسعار تحكمها قوانين اقتصادية محددة في الزمان والمكان وطبيعة النظام: كقانون العرض والطلب الذي يحدد العلاقة في السوق بين السعر واستعداد المشترين والبائعين لتبادل كميات معينة من سلعة ما بسعر معين، وقانون القيمة الذي

يعكس العلاقات بين مقادير العمل الاجتماعي المتمثل في السلع وما يقابلها من نسب التبادل، وقانون متوسط معدل الربح الذي يعبر عن العلاقات القائمة بين معدلات الأرباح التي يحققها الأفراد في ظل المنافسة الحرة. وتقوم هذه القوانين على أساس التجريد العلمي، كما يرى الاقتصادي البولوني أوسكار لانجه، الذي ينطلق من استبعاد العلاقات الطارئة غير الجوهرية في أحوال معينة عن العلاقات ما بين عناصر العملية الاقتصادية والواقعية. فمثلاً تعد القيمةُ الأساسَ الموضوعي والعلمي للسعر، ويعد السعر تعبيراً نقدياً عن القيمة. ولكن قد تقع بعض الانحرافات التي يكون مصدرها في اقتصاد السوق طبيعة السوق ذاتها وقانون العرض والطلب الذي يحكمها. أما في الاقتصاد المخطط، الذي تسيطر به الدولة على الكميات والنسب الاقتصادية الأساسية والإنتاج الاجتماعي عن طريق الخطة، فتحدث الانحرافات بموجب سياسة واعية تتبعها الدولة وليس باجراءات عفوية، ولذلك يفعل قانون القيمة فعله كما يبدو في انحراف الأسعار عن القيم.

**القيمة والسعر:**

يلاحظ علماء الاقتصاد أن قيم البضائع الاقتصادية تختلف ما بين الشخص الذي يستخدمها والشخص الذي يبيعها، ويسمون الأولى القيمة الاستعمالية، والأخرى القيمة التبادلية. ومع أن القيمة التبادلية تعتمد أساساً على القيمة الاستعمالية، فإن العلاقة بين القيمتين صعبة التحديد. فالماء ذو قيمة استعمالية كبيرة ومن دونه تنتهي الحياة، ومع ذلك فقيمته التبادلية لاتوازن مع قيمة الألماس مع أن الأخير يستعمل للزينة. وقد حاول الاقتصادي آدم سميث أن يجيب عن هذا الموضوع بنظرية تكلفة الإنتاج التي تحدد قيمة البضاعة التبادلية بتكاليف إنتاجها، فتكلفة إنتاج الألماس من وجهة نظره أكبر من تكلفة استخراج الماء فضلاً عن ندرته لذلك فإن قيمة الألماس التبادلية أكبر من قيمة الماء التبادلية.

وتحاول المدرسة الاقتصادية النمسوية أن تبني قيمة البضاعة التبادلية لا على أساس تكاليف الإنتاج وإنما على أساس المنفعة الهامشية، أي المنفعة الإضافية التي يحوزها المشتري. وعلى ذلك فإنه، وفقاً لهذه النظرية، ليس لتكاليف الإنتاج دور في عملية تحديد القيمة التبادلية للسلعة وإنما المنفعة التي يحصل عليها المستهلك تبعاً لمدى وفرة هذه السلعة.

ويرى أنصار نظرية العرض والطلب أن أصحاب نظرية القيمة المستندة إلى تكاليف الإنتاج وأصحاب نظرية القيمة المستندة إلى المنفعة الهامشية مصيبون في رأيهم، وأنه يمكن جمع هاتين النظريتين في نظرية جديدة تبني القيمة على تكاليف الإنتاج والمنفعة معاً. فالمنفعة تتحكم في الطلب، وتكاليف الإنتاج تتحكم في العرض، وبناء على ذلك فإن القيمة التي تتحدد بتكاليف الإنتاج والمنفعة تتحدد بعاملي العرض والطلب. وهكذا فإن القيمة التبادلية لأي بضاعة هي قوتها الشرائية معبراً عنها بمجموعة البضائع الأخرى التي يمكن حيازتها في مقابل المبادلة بها. والسعر هو القيمة التبادلية معبراً عنها بعدد من الوحدات النقدية. فسعر البضاعة أو الخدمة هو عدد الوحدات النقدية التي يمكن حيازتها مقابل مبادلة تلك البضاعة أو الخدمة بها.

والقيمة يمكن أن يعبر عنها بأي بضاعة أو خدمة، أما السعر فيعبر عنه دائماً بعدد الوحدات النقدية. والقيمة تستخدم للتعبير عن أي كمية من البضائع أو الخدمات، في حين لا يستخدم السعر إلا للتعبير عن قيمة وحدة البضاعة الممكن تبادلها. ومع وجود علاقة بين السعر والقيمة، فليس السعر بالضرورة انعكاساً للقيمة مهما يكن الأساس الذي حسبت عليه القيمة لأن السعر قد ينحرف عن القيمة ارتفاعاً أو انخفاضاً وفقاً للعلاقة بين العرض والطلب.

**وظيفة الأسعار:**

يقوم السعر في الأنظمة الاقتصادية المختلفة بثلاث وظائف مهمة. الأولى هي الوظيفة التوزيعية: فالبضائع في الاقتصاد الوطني تتم حيازتها من قبل المواطنين وفقاً لنظام الأسعار، أي إن توزيعها على المواطنين إنما يتم عن طريق السعر الذي يقوم المواطن بدفعه لحيازة البضاعة المرغوب فيها، والوسيلة البديلة للسعر في عملية التوزيع هي التقنين والتوزيع وفق أسس أخرى معتمدة. والثانية هي وظيفة الاختيار الحر لأنواع البضائع التي يمكن أن يحصل عليها المستهلك وفقاً لذوقه ودخله. أما الثالثة فهي الوظيفة التوجيهية للإنتاج، فالأسعار يمكن أن توجه المنتج كما توجه المستهلك. فالمنتج الذي يرى أسعار بضاعة ما ترتفع يوجه جهوده لزيادة إنتاجها لجني المزيد من الأرباح لأن زيادة السعر ترتبط بزيادة الطلب وقلة العرض وبالتالي فإنه يوجه المنتج إلى الفروع الإنتاجية التي تحتاج إلى المزيد من الإنتاج.

**قانون الطلب والسعر**

إن العلاقة القائمة بين التغيرات في الأسعار والتغيرات في الكميات المطلوبة من حيث زيادة الطلب عند انخفاض السعر، وانخفاض الطلب عند زيادة السعر، تسمى قانون الطلب[ر. العرض والطلب]. ومن الممكن تفسير هذا القانون بالعلاقة القائمة بين ارتفاع سعر مادة معينة كالرز مثلاً، وزيادة إقبال الناس على شراء مادة بديلة تحل محله كالبرغل. فعندما يرتفع سعر الرز يقلل أكثر الناس من شرائه ويقبلون على شراء البرغل بدلاً من الرز.

ومن المفيد الإشارة هنا إلى أن سير آلية قانون الطلب تتوقف على وجود شروط في السوق كتعدد البائعين والمشترين الأمر الذي يمنع تحكم البائع أو المشتري في عملية البيع أو الشراء.

## السوق

في أثناء الحديث عن الطلب تبين أنه لابد من وجود سوق معينة يظهر فيها الطلب ويتفاعل مع العرض. والسوق بهذا المعنى هي المكان الذي يلتقي فيه العارضون بالطالبين، أي يلتقي البائعون بالمشترين، سواء أكان ذلك لقاءً مباشراً أو عن طريق وسيلة من وسائل الاتصال. وعلى ذلك فيمكن للسوق أن تكون محلية أو وطنية أو إقليمية أو دولية.

## العلاقة بين الطلب والسعر والدخل



إن الدخل بحد ذاته مجموعة من الأسعار، فهو، بمعنى آخر، انعكاس للقوة الشرائية أي مصدر الطلب، والسعر الذي يوجه عليه الضوء هو سعر السلع والخدمات المطلوبة.

الطلب والسعر والمرونة: إذا افترض أن المداخيل والأسعار ثابتة لا تتغير في مدة زمنية معينة وأن سعر السلعة قد ارتفع وحده، فستكون النتيجة الأساسية لذلك هي انخفاض في طلب تلك السلعة، لأن الناس سيتوجهون إلى شراء سلع أخرى بديلة. أذ إن العلاقة بين الطلب والسعر هي علاقة عكسية أي إن زيادة السعر تؤدي في الحالة العادية إلى انخفاض الطلب. وهذه العلاقة تطابق منطق المستهلك الذي يبحث دائماً عن الوصول إلى أكبر قيمة في المنفعة.

ولما كان الطلب على السلعة يتغير بتغير السعر فإن حدة هذا التغير تختلف باختلاف السلع. فهناك سلع ينخفض طلبها قليلاً ولو كان ارتفاع سعرها كبيراً. وقد أشار الاقتصاديون إلى العلاقة بين تغير السعر من جهة وتغيّر الطلب من جهة أخرى بالمرونة أي مرونة الطلب إزاء السعر وتمثل «قابلية جواب» الطلب على تقلبات السعر وتساوي من الناحية الرياضية معدل نسبة تغير الطلب

$\Delta$ط/ ط إلى نسبة تغير السعر $\Delta$س/ س ويلاحظ أن قيمة مرونة الطلب إزاء السعر تكون سالبة في غالب الأحيان وهذا شيء طبيعي لأن تغيّر السعر وتغيّر الطلب يتجهان اتجاهين متعاكسين. ولكن الاقتصاديين اعتادوا عدم الاهتمام بعلاقة المرونة، فهم لا يأخذون بالحسبان إلا القيمة المجردة للمرونة، فإذا انخفض السعر بنسبة 1٪ وتزايد الطلب بنسبة 1٪ تكون مرونة الطلب تساوي الواحد. وتعد مرونة الطلب إزاء السعر من المقاييس الأساسية في تحديد برامج الإنتاج.

الطلب والدخل: إن العلاقة بين الطلب والدخل هي علاقة طردية لأن الطلب يرتفع دائماً كلما ارتفع الدخل مع استثناء الطلب على السلع الغذائية (قانون انجل).

أما فيما يتصل بمرونة الطلب إزاء الدخل، فتكون موجبة إلا في حالات استثنائية، وتستعمل المرونة مقياساً لمدى ضرورة المواد للمستهلك. وتشير الأبحاث الحديثة إلى أن مرونة الطلب في ضوء الدخل تزيد على الواحد فيما يتصل بالمواد والسلع غير الضرورية. وتختلف أيضاً قيمتها باختلاف مستوى المعيشة: فمرونة طلب المواد الغذائية في ضوء الدخل تكون منخفضة في البلدان المتقدمة ومرتفعة في البلدان المتخلفة. ومن هنا تبرز أهمية العلاقة الوثيقة بين الطلب من جهة والسعر والدخل من جهة أخرى، وأهمية الدور الذي يقوم به الطلب في تحديد الأسعار إضافة إلى دور العرض.

العرض والسعر: العرض هو العنصر الثاني المؤثر في عملية تحديد الأسعار، وهو يتعلق باختيار المنتج. والعرض فيما يتصل بسلعة ما هو المقدار الذي يمكن بيعه منها في

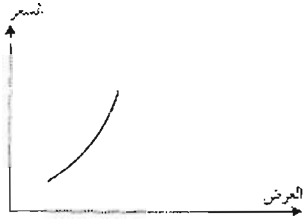
السوق بسعر معين. ويتحدد العرض بتأثير عاملين: أحدهما داخلي يتعلق بسير العمل في المؤسسة وهو عامل التكاليف [ر. التكاليف (نظرية ـ)]. والثاني خارجي يتحدد في السوق وهو عامل السعر.

تكاليف الإنتاج: تتكون من مجموع النفقات التي ينفقها المنتج في أثناء قيامه بعملية الإنتاج وهناك تكاليف ثابتة وأخرى متغيرة، فالأولى إجبارية لا ترتبط بكمية الإنتاج مثل نفقات التأمين والبناء والتجهيز والخدمات الإدارية والعادية وغيرها، والثانية تتزايد بتزايد الإنتاج مثل نفقات الأجور والمواد الأولية والطاقة، ويمكن أيضاً تقسيم التكاليف إلى كلية ومتوسطة وحدية.

التكاليف الكلية = التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة.

$$\text{التكاليف المتوسطة} = \frac{\text{مجموع التكاليف}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$$

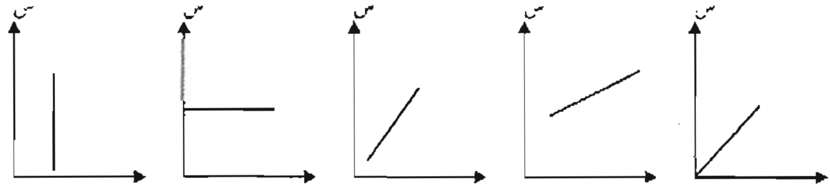
والتكاليف الحدية هي النفقات الإضافية اللازمة لإنتاج وحدة إضافية، وهي بطبيعة الحال لا تشتمل إلا على التكاليف المتغيرة لأنها هي التي تتزايد عند ارتفاع الإنتاج وتؤثر في الكمية المعروضة من السلعة.




العرض والسعر: هناك علاقة طردية بين السعر والعرض، بمعنى أن حركة العرض تأخذ اتجاه حركة السعر نفسه فإذا ما ارتفع السعر ارتفع العرض.

وهناك مرونة العرض إزاء السعر، وهي مرونة موجبة دائماً وتبين مدى استجابة العرض لتقلبات الأسعار، ولها أيضاً، كما لمرونة الطلب، خمس حالات: العرض المرن (م<1) والعرض غير المرن (م >1) والمرونة الثابتة (م=1) والعرض المرن إطلاقاً (م= )،العرض غير المرن مطلقاً (م=0).

فمرونة العرض إزاء السعر، تبين مدى قدرة المنتجين على التكيف مع تغيرات السعر.

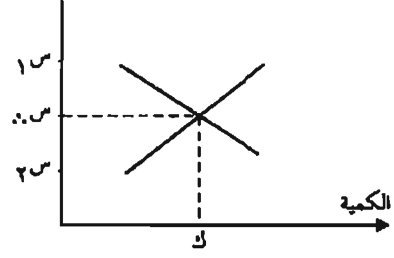


إن معرفة تأثير العرض والطلب في السعر، تكشف مدى تأثير هذين العاملين في مختلف الأسواق، فالعارض المحتكر للسوق لا يتخذ المواقف نفسها التي يتخذها العارض المنافس أو المزاحم، لذلك يجب التفريق بين أنواع الأسواق وإظهار تأثير كل نوع منها في تحديد السعر.

**الأسعار بين المنافسة والاحتكار:**

ميز الاقتصاديون بين وضعين للأسواق: وضع المنافسة التامة ووضع الاحتكار التام.

المنافسة التامة: حدد الاقتصاديون وضع المنافسة التامة بوجود خمسة شروط أساسية هي: التكافؤ في السوق وعلنية السوق وحرية الدخول إلى السوق وتجانس المنتجات وحرية انتقال عوامل الإنتاج. وتضمن هذه الشروط وضع المنافسة التامة وتكون النتيجة الأساسية لذلك أن السعر في السوق يتأثر بأي مؤسسة من المؤسسات الموجودة ولكنه يتحدد انطلاقاً من المفعول الجماعي لتصرفات كل المؤسسات. فطلب سلعة معينة في السوق يساوي مجموع طلبات المشترين لها، وعرض سلعة معينة في السوق يساوي أيضاً مجموع عروض البائعين لها، وبذلك يكون تقاطع منحنى الطلب الإجمالي بمنحنى العرض الإجمالي من سلعة ما محدداً لسعر المادة والحجم المبادل منها:



وهذا السعر هو الوحيد في السوق وهو سعر التوازن الذي يتعادل فيه الطلب والعرض ويبقى على المؤسسات أن تتكيف مع هذا السعر الذي يتحدد في السوق وليس العكس.

الاحتكار التام: يتمثل هذا الوضع في وجود عارض واحد لسلعة معينة تجاه مجموعة من الطالبين، ويتكيف هذا العارض بتحديد السعر الذي يشاء ولكن ضمن حدود إمكان التعويض عن السلعة وأخذ القوة الشرائية للمستهلكين بالحسبان. فالعارض المحتكر قادر على تحديد السعر الذي يريده، لكنه لا يستطيع تحديد طلب المستهلكين على سلعته. فهؤلاء هم الذين يكيفون الطلب بمقدار السعر المحدد وفقاً لقدرتهم الشرائية ولمرونة طلب السلعة في ضوء السعر. وقد يحدد المحتكر كمية العرض من سلعته ولكنه سيترك في هذه الحالة للمستهلكين تحديد السعر الذي يطابق قيمة الطلب.

وهناك نوع آخر من الاحتكار التام هو احتكار المشتري ومثال ذلك أن تقوم شركة حكومية وحدها، في دولة ما، بشراء أنواع معينة من الخضار والفواكه من الفلاحين.

وعند تحديد السعر في وضع الاحتكار التام يأخذ المنتج بالحسبان أربعة متغيرات هي: التكلفة المتوسطة والتكلفة الحدية والدخل المتوسط والزيادة المتوقعة في الدخل. ويتحدد السعر بموجبها في النقطة التي تطابق الإنتاج على منحنى الطلب أو الدخل المتوسط.

ويبدو من هذا التلخيص للنظرية التقليدية للأسعار أنها نظرية لا تنسجم مع واقع الأسواق الحديثة، فلا المنافسة التامة ولا الاحتكار التام يعبران عن الحالات التي يمر بها هذا العصر.

وانطلاقاً من ذلك سعى الاقتصاديون المعاصرون إلى وضع نظريات جديدة للأسعار تنسجم مع واقع الأسواق المعاصرة المركبة من وحدات كبيرة الحجم، وتعدد القوانين،

وهيمنة الدعاية على الاختيارات، وتنوع أشكال الإنتاج، مع هذا فإن هذه الأسواق لم تفقد مكونات المنافسة بين المنتجين.

المنافسة الاحتكارية: وهي مزيج من المنافسة التامة والاحتكار التام، يحاول المنتجون عن طريقها الضغط على المستهلك وكبح تحوله عن منتجاتهم إلى منتجات غيرهم، مستخدمين في سبيل ذلك وسائل كثيرة منها اختراع أنواع جديدة من السلع، أو تغيير أسلوب عرضها، وكذلك وسائل الدعاية والترغيب، فللدعاية أثر كبير في تغيير أوضاع الأسواق، وتأثير في شروط تحديد الأسعار.

احتكار القلة: يتمثل هذا النوع من الاحتكار في وجود عدد قليل من المنتجين في السوق، ويمكن أن يعد أقصى حد لاحتكار القلة وجود بائعَيْن في السوق يتقاسمان طلب المشترين، وذلك هو وضع الاحتكار الثنائي، وإن محددات احتكار القلة هي محددات الاحتكار الثنائي نفسه إذ يؤثر كل منتج في اختيارات المنتج الآخر. وتتخذ العلاقة غالباً بين المنتجين أحد السبيلين التاليين:

أولهما الصراع المستمر بين الوحدات المتنافسة المتمثل في إقبال كل وحدة على تخفيض السعر، ويؤدي هذا الصراع إلى زوال الضعفاء وبقاء المنتج الأقوى اقتصادياً، وثانيهما التعايش بين المنتجين والاتفاق فيما بينهم حول الاختيارات. وربما أخذ هذا التعايش صيغة اتفاقات بين المؤسسات تؤدي إلى ظهور «الكارتلات» أو صيغة اتفاق ضمني، تنقاد بموجبه المؤسسات الأضعف إلى المؤسسات الأقوى. وفي كلتا الحالتين يتحدد السعر في السوق الاحتكارية بحسب معطيات المؤسسات الأقوى.

الاحتكار المزدوج: ويقصد به وجود بائع واحد ومشتر واحد، وهنا يحاول كل من العارض والطالب فرض شروطه على الآخر. فالأول يريد أن يبيع بأعلى سعر ممكن، والثاني يريد أن يشتري بأقل سعر ممكن، وفي النتيجة يحسم الصراع لمصلحة أحدهما تحت تأثير عدة عوامل أهمها:

ـ القوة الاقتصادية لكل من الطرفين، وتتجلى هذه القوة في المركز المالي، وحجم رأس المال، ونوعية التجهيزات، ومدى أهمية المخزونات الاحتياطية.

ـ الصراع النفسي بين الطرفين وقدرة كل منهما على تسهيل أعماله والقدرة على استغلال الفرص المتاحة.

إن تحديد الأسعار اليوم لايتعلق فقط بمجرد وجود عاملي العرض والطلب بقدر مايتعلق أيضاً باستراتيجية الأسعار، أي بالسياسة السعرية التي تنتهجها الشركات أو الدولة.

ويُعد تدخل الدولة من العوامل الأساسية لتحديد الأسعار في الاقتصاد الحديث. فالأسعار اليوم تخضع، إضافة إلى العوامل التي ذكرت، لاستراتيجية القوى الاجتماعية والاقتصادية التي تكون الدولة إحدى دعائمها الأساسية.

ويختلف تدخل الدولة باختلاف النظم الاقتصادية، أي إن معالم هذا التدخل وشروطه وبواعثه لا تأخذ الشكل نفسه في النظام الاقتصادي الحر (الرأسمالي) والنظام الاقتصادي المخطط (الاشتراكي).

فالدولة في النظام الاقتصادي الحر لا تتدخل إلا في تحديد أسعار المواد والسلع الزراعية الأساسية وفي تحديد أسعار المواد والخدمات المنتجة من قطاع الدولة (القطاع العام)، وفي مراقبة الأسعار وتوجيهها بصورة عامة، مستخدمة بعض المؤثرات في العرض والطلب على حد سواء. وتقوم الدولة بالتأثير في عامل العرض عن طريق سياسة التخزين وسياسة التجارة الخارجية وسياسة القروض وسياسة الضرائب وسياسة اليد العاملة. وتقوم بالتأثير في عامل الطلب عن طريق سياسة المداخيل وسياسة الاستهلاك.

## السياسة السعرية:

السياسة السعرية في جوهرها هي الإجراءات والتدابير التي تتخذها الدولة في مجال الأسعار بهدف حل بعض المسائل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للمرحلة المعنية من التطور الاقتصادي والاجتماعي. وعن طريق السياسة السعرية تقوم الدولة بالتأثير في الفروق الطبقية والاجتماعية بين مختلف فئات السكان وفي مسارات التنمية الزراعية والتنمية الصناعية، وفي نسب توزيع الدخل القومي، وفي علاقة السعر بالقيمة بحسب متطلبات المرحلة الراهنة من التطور الاقتصادي. كذلك تقوم الدولة، عن طريق السياسة السعرية، بإعداد نظام الأسعار المناسب، ووضع أساليب تحديد القيمة والحد من انحراف الأسعار عن القيم، وتوجيه عملية التداول النقدي في المجتمع، وتنظيم إجراءات المستوى المعيشي للسكان عن طريق تخفيض الأسعار أو رفع الأجور، والتأثير في الطلب عن طريق توجيهه لبعض السلع أو كبحه عن بعضها الآخر بحسب متطلبات السياسة الاقتصادية للدولة، والتأثير في البنى والهياكل الإنتاجية، إذ تشجع الدولة بعض فروع الإنتاج وتعوّق بعضها الآخر.

الأسعار في النظام الاقتصادي المخطط: ليس للسعر في النظم الاشتراكية الأثر نفسه الموجود في النظم الرأسمالية فلا يقوم مقام الحكم في الخيارات الاقتصادية بل على عكس ذلك ينتج السعر عن القرارات الأساسية للتخطيط الناجمة عن النهج العام للدولة الاشتراكية: فالسعر ليس هنا سعراً لسوق حرة لسببين: أولهما أن المنتج لا يقصد الوصول إلى أكبر قدر من الأرباح، والثاني أن المستهلك لا يؤثر في السوق عن طريق الطلب، لذا لا يكون السعر مرشداً لمستوى ندرة السلعة. ولكن هذا لا يعني أن السعر يفقد وظائفه لأن الدولة تأخذ بالحسبان العنصر التقني للسعر وهو عنصر التكاليف. فالتخطيط المركزي يحدد، من جهة، مقادير الإنتاج لكل السلع ويحدد، من جهة ثانية، مقادير السلع الموزعة على الوحدات الاقتصادية بقصد استهلاكها أو استثمارها.

ولما كانت النقود مقياساً لقيمة المبادلة وكانت الأسعار تعبيراً عن القيمة أصبح من الطبيعي على الدولة أن تحدد الأسعار. فالأسعار التي تحددها الدولة تأخذ بالحساب هدفين أساسيين هما: بلوغ أكبر حد ممكن للإنتاج في القطاعات ذات الأولوية، وبلوغ أكبر حد ممكن لإشباع حاجات السكان المتزايدة.

وهكذا يحل الأسلوب التخطيطي الإرادي للأسعار محل الأسلوب الآلي العفوي الساري في اقتصاد السوق.

فالأسعار المخططة تساعد في قياس حجم أعمال كل مؤسسة، ونمو الاستهلاك وإنتاجية العمل، والريعية ومؤشرات أخرى كثيرة تتضمنها الخطة الاقتصادية. والصفة الرئيسة المهمة للأسعار هي كونها تقوم بتسهيل وظيفة التبادل المتكافئ.

وتساعد الأسعار الأجهزة التخطيطية في وضع النسب الصحيحة بين كل من الإنتاج والتبادل، كما تساعد في تحديد العلاقات بين قطاعات الاقتصاد الوطني وفروعه والنسب بين الادخار والاستهلاك والاستثمار. وبمستوى أسعار السلع المستهلكة من قبل السكان تتعلق الأجور الحقيقية للعمال والقدرة الشرائية للسكان والمستوى المعيشي العام لكل فئات السكان على مختلف مستوياتها.

الإنتاج السلعي والسعر: يتم توزيع الإنتاج المادي في المجتمع الاشتراكي لا عن طريق التوزيع العيني المباشر للأشياء، بل بمساعدة بعض الأدوات كالأسعار، والأجور، والتجارة، والنقود وغيرها من الأدوات الاقتصادية. ويتطابق هذا الشكل من التوزيع مع مستوى تطور الإنتاج المادي، ودرجة تطور القوى المنتجة في المجتمع. ومن هنا تنبع ضرورة التقويم النقدي لكمية العمل المتضمنة في إنتاج مختلف السلع، ويتم هذا كله بفضل السعر بوصفه أداة قياس ومقارنة فعالة.

القيمة والسعر في الاقتصاد المخطط: إن ظهور قانون القيمة في الاقتصاد المخطط يأخذ عدة أشكال، منها:

أن النشاط الاقتصادي لا يظهر فقط بصورة مادية وعينية، بل بصورة نقدية أيضاً، وأن نتائج النشاط الاقتصادي يعبر عنها بصورة نقدية (السعر) وكذلك الأجور، وأن تبادل البضائع يعتمد أساساً على محتوى قانون القيمة (التكافؤ في التبادل)، وعند تعدد المنتجين، يتم تحديد أسعار البضائع على أساس القيمة الاجتماعية، وأن تنظيم الإنتاج وإدارته تتمان أيضاً بتأثير قانون القيمة. ومنها كذلك أن مراقبة تنفيذ الخطط والبرامج الإنتاجية تتم بالاعتماد على مؤشرات ونسب اقتصادية مبنية على النقد والقيمة، وأن توزيع الاستثمارات بين مختلف القطاعات الاقتصادية (الإنتاجية والخدمية) يتم أيضاً على أساس النقد والقيمة وغيرها من المصادر التي يرسمها قانون القيمة في الاقتصاد الاشتراكي.

ثم إن الأسعار تحسب على أساس إضافة هامش ربح على تكلفة إنتاج السلعة أو على التكلفة الحدية ويحسب هامش الربح نسبةً مئوية من الأجور أو من مجمل التكاليف أو من الأرصدة الأساسية والدائرة.

وعلى هذه الأسس تتحدد أسعار الجملة وأسعار المفرق للمنتجات الصناعية والزراعية والخدمات وغيرها مع مراعاة توجيهات الدولة في تخفيض أسعار بعض السلع ورفع أسعار بعضها الآخر لأغراض سياسية أو اجتماعية.

وفي المدة الأخيرة بدأت البلدان التي كانت تتبنى النظم الاشتراكية تهتّم اهتماماً كبيراً بالاستقلال النسبي للمؤسسة وبإيجاد جو من المنافسة النسبية بين المؤسسات، مما قد يؤدي إلى تخفيض التكاليف وتغيير نوعية الإنتاج، كي يستجيب العرض لبعض رغبات السكان الذاتية التي يفرضها ارتفاع دخلهم كما يستجيب لمتطلبات الانفتاح على الخارج. وللسعر في هذا الاتجاه أثر إيجابي، ويكون بجانب التخطيط أداة توجيه للتنمية الاقتصادية. كما أن هذا الاتجاه سوف يؤدي إلى زيادة مردودات المؤسسات الاقتصادية.

**الأرقام القياسية في تحديد مستوى الأسعار:**

الرقم القياسي هو حاصل ضرب معدل قيمتين لشيء معين في زمنين مختلفتين في 100، فإذا كانت قيمة سلعة معينة في مدة الأساس هي س5 وأصبحت هذه القيمة في مدة الحساب س1، فيمكن حساب الرقم القياسي للسلعة، في وقت الحساب س1 كما يلي:

$$\text{د} = 100 \times \frac{\text{س}1}{\text{س}5} \frac{\text{س}5-\text{س}1}{\text{س}1}$$

فمثلاً: كان سعر اللحم في شهر أيار 50 ل.س للكيلو الواحد وارتفع السعر في شهر تموز إلى 60 ل.س فتكون قيمة كيلو اللحم قد ارتفعت 10 ل.س. ولكن الأفضل أن تحسب القيمة النسبية للارتفاع على النحو التالي:

$$\frac{(60-50)\times 100}{50} = \frac{10\times 100}{50} = 20\%$$

أي إن نسبة الرقم القياسي لسعر اللحم في شهر تموز لسعر اللحم في أيار يساوي 20٪.

إذن فإن وضع أرقام قياسية لأسعار سلعة معينة يتطلب أولاً تحديد سعر السلعة في مدة الأساس الذي تحسب في ضوئه تقلبات السعر في مدد مختلفة.

ويساوي الرقم القياسي لمجموعة من المواد المتوسط الحسابي المرجح لمجموع الأرقام القياسية لهذه المواد.

# أسلوب الإنتاج الآسيوي

أسلوب الإنتاج الآسيوي Asiatic production system مصطلح حديث نسبياً ظهر في أواسط القرن التاسع عشر ويقصد به نمط الإنتاج الذي كان شائعاً في الحضارات الإنسانية الأولى التي عرفها الشرق القديم، وأعقب أسلوب المشاعية البدائية الذي عرفته البلدان الآسيوية والمشرقية عامة، وأساسه مشاعات ريفية يملكها حاكم واحد مستبد تجمع بين الزراعة والصناعة اليدوية وتعتمد على الاكتفاء الذاتي وتخصيص الناس بقطع من الأرض. وتتوضع المشاعات عامة حول المرافق المائية الكبيرة وتخضع لإدارة واحدة عليا (الملك أو الزعيم أو الدولة) التي يعود إليها فائض الإنتاج ريعاً عقارياً، وتتولى هذه الإدارة في المقابل النهوض بالأشغال الكبرى الضرورية من صرف وري وطرق مواصلات وغيرها، والدفاع عن الجماعات التي تعيش فيها وتوفير الأمن لها، وحماية طرق التجارة التي تتحكم بها الفئة الحاكمة حصراً.

إن بعض ملامح أسلوب الإنتاج الآسيوي ـ الشرقي ملحوظة في مناطق غير آسيوية أو شرقية كالمكسيك وبيرو وروسية الموسكوفية مثلاً، وهو هنا ينفرد بخصائص تميزه من المشاعة البدائية التي تقوم على الملكية الجماعية للأرض ووسائل الإنتاج الأخرى، إذ يقوم الإنتاج هنا على ملكية الوحدة العليا، ويُميز من العبودية والإقطاع اللذين يخلوان من الملكية الخاصة.

## خصائص أسلوب الإنتاج الآسيوي:

يقوم أسلوب الإنتاج الآسيوي على نظام للري يتفق مع وجود المشاعات القروية والاستبداد، ومع نوع معين من الركود. وهو نظام للري تحدده العوامل المناخية والطبيعية، وبموجب ذلك تتوضع الجماعات حول المرفق المائي الكبير وتنتشر أعمالها في أقاليم واسعة. أما وسمه بالاستبداد، فمرده أن مركزية نظام الري وملحقاته تجعل الزراعة والفاعليات الأخرى متوقفة على قيام حكومة مركزية قوية تُحتم تمركز ملكية الأرض

ووسائل الإنتاج في يد حاكم مستبد، واستبداده شرط ضروري لدوام الأسلوب وصموده أمام العوامل الأخرى، وحصوله على فائض الإنتاج شرط آخر ضروري للقيام بالأشغال العامة والدفاع وحماية طرق المواصلات الداخلية والخارجية.

يعتمد أسلوب الإنتاج الآسيوي على المشاعات القروية، فطبيعة العمل تستدعي إنشاء هذه المشاعات التي تعتمد على حيازة الفلاحين المتساوين على أساس العمل من دون ملكية خاصة، كما تقتضي قيام فاعلية زراعية وحرفية تنشد الاكتفاء الذاتي وإفراز الفائض، مما يحد من التجارة الداخلية ويجعل التجارة الخارجية بيد الفئة الحاكمة. ومن هنا كان لا بد من ملاحظة «المظهر الطبقي» الذي يتجلى أكثر فأكثر نتيجة للتطور. ثم إنه من أجل التجارة الخارجية تنشأ محطات معزولة عن وسط الإنتاج تتطور إلى مدن تتسع فاعلياتها فتفرز العناصر الحضارية. كما يغلب الركود على هذا الأسلوب لأن خضوع القوى المنتجة للعوامل المناخية والطبيعية وما يؤدي إليه من مستلزمات يحتم انصهار الفرد (الفلاح) في الجماعة ويمنعه من التحول إلى كائن مستقل عنها، أي إنه يمنع قيام الصراع الطبقي للاستيلاء على فائض الإنتاج. لهذا تتم إعادة إنتاج «علاقات الإنتاج» نفسها، وهنا يكمن سر «ركود» المجتمعات الآسيوية.

لكن هذا الركود الذي يتحدد بانصهار الفرد (الأدنى) في الجماعة لا يستمر إلى الأبد، ونظراً للتركيبة الطبقية في الأسلوب الآسيوي نفسه فإن الأقوياء (في الطبقة العليا) ينزعون في مراحل التطور اللاحقة إلى وضع اليد مباشرة على الأرض ووسائل الإنتاج الأخرى، وإلى تقاسمها فيما بينهم، جاعلين الفلاحين أقناناً. وهذا هو أحد أسرار ضعف العوامل الداخلية ودعوة العامل الخارجي للتدخل.

ومن هنا جاء اختلاط هذا الأسلوب بغيره من أساليب الإنتاج (الإقطاعي خاصة) ولعل الهند هي التي عرفت «ديمومة» أسلوب الإنتاج الآسيوي حتى سيطر عليها الاستعمار (كما يرى ماركس وإنغلز).

## التطور التاريخي لمقولة أسلوب الإنتاج الآسيوي

ظهرت مقولة أسلوب الإنتاج الآسيوي عند ماركس عام 1839 وذلك في المسودات التمهيدية لكتاب «رأس المال» نشرت أول مرة باسم «أسس في نقد الاقتصاد السياسي»، وقد ورد ذكر التشكيلات الاجتماعية الآسيوية بالاعتماد بوجه خاص على الهند. وتلا ذلك تبلور الفكرة في مراسلات ماركس ـ إنغلز المتبادلة عام 1853 حول الهند والمنطقة العربية وغيرهما من بلاد الشرق. جاءت أول إشارة إلى أسلوب الإنتاج الآسيوي عند ماركس في قوله: «... في الخطوط الكبرى، يمكن اعتبار أساليب الإنتاج الآسيوي والقديم والإقطاعي والبورجوازي الحديث مراحل متنامية للتشكل الاجتماعي الاقتصادي».

كان مفتاح فهم المجتمعات الشرقية عند ماركس وإنغلز هذا الأسلوب الآسيوي ـ الشرقي الذي دخلت به البشرية حضارات الأنهار الكبرى، ولم يكن قد اتضح لهما وجود المشاعة البدائية مرحلة أساسية سابقة للتطور البشري. وفي المرحلة التالية لنشر مورغان كتاب «المجتمع القديم» (1877) الذي أوضح فيه معالم تلك المرحلة، انجلى أسلوب الإنتاج الآسيوي لهما شكلاً متقدماً تحولت إليه المشاعة البدائية في الشرق تحت ضغط بيئة جغرافية «ذات خصائص محددة» أثرت في قوى الإنتاج. ومع أن إنغلز استبعد المقولة من كتابه «أصل الأسرة...» (1884) ومال في كتاباته إلى التركيز على الخط النموذجي للتطور الذي عرفته المجتمعات الأوربية في انتقالها من المشاعة إلى العبودية فالإقطاع فالرأسمالية، فإنه استبقاه فيما يخص تطور المجتمعات الآسيوية، كما ظهر أسلوب الإنتاج الآسيوي في كتابي ماركس الثاني والثالث من «رأس المال» (1885- 1894) اللذين أشرف إنغلز على نشرهما.

إن نظام الري حول الأنهار الكبرى كان معروفاً في ظل استبداد الحكام في مصر والهند والصين وغيرها، وقد أشير إلى ذلك لدى الكثير من المؤلفين كابن خلدون

والمقريزي وغيرهما... لكن مقولة أسلوب الإنتاج الآسيوي تنسب إلى ماركس وإنغلز، وذلك تأكيداً «للخصوصية الآسيوية» التي ضمت خصائص هذا الأسلوب إذ إن هذه «الخصوصية» نفسها تخرج تطور أكثر المجتمعات الآسيوية عن خط التطور النموذجي المشار إليه أعلاه.

ومع أن مفهوم أسلوب الإنتاج الآسيوي قد ظل شائعاً في الفكر الماركسي في العشرينات، فقد أدى الاهتمام بما سيجري في الغرب (نتيجة التجربة السوفييتية) إلى عدم الاهتمام كثيراً بما كان يجري في الشرق القديم. وقاد ذلك الكثيرين إلى الانخراط في تأييد نظرية الخط الواحد في التطور، لا في الغرب فقط بل في الشرق، حتى في الهند والمنطقة العربية. وقد وضع الكومنترن [الأممية الشيوعية] 1928 المقولة ضمن حاصرتين، كما جرت في مناظرتي تفليس ولينينغراد (1930-1931) محاولة دفن الأسلوب الآسيوي نهائياً، حين تجاهله ستالين وتروتسكي معاً في حديثهما عن المجتمع الصيني. ثم جاء كتاب ستالين «المادية التاريخية» (1938) ليثبت خط المراحل الخمس وكأنه تأكيد للمادية التاريخية وجدليتها الحتمية. ومنذ ذلك التاريخ وقف خط المراحل الخمس حداً فاصلاً بين أنصار الأسلوب الآسيوي وخصومه في الصف الماركسي. وزاد الموقف من الأسلوب الآسيوي معاداة للماركسية ومقولاتها، ومن جهة أخرى فإن طرح الأشكال الجديدة لأسلوب الإنتاج التي طرأت نتيجة تحرر الشعوب من الاستعمار في آسيا وإفريقية وأمريكة اللاتينية أعاد طرح المقولات الماركسية بشدة بعد الحرب العالمية الثانية، وكان لابد من معرفة كنه أسلوب الإنتاج الذي سبق الأسلوب الذي قاد إليه الاستعمار، وخاصة أن نظرية المراحل الخمس لم تكن قادرة على احتواء ذلك وتفسيره. وقد قوي موقف خصوم الأسلوب الآسيوي بإخراج الصين من إطاره على يد ماوتسي تونغ الذي أعلن في كتاب «الثورة الصينية» (1939) أن الصين كانت مجتمعاً إقطاعياً ثلاثة آلاف عام بعد مجتمع

عبودية استمر ألف عام (وكان العالم سافاروف قد أشار منذ عشرينات القرن العشرين إلى هذه الصين الإقطاعية التي ظهر فيها الرق لاحقاً ونشأ في حضن الإقطاع).

ويمكن القول إن التضارب في الآراء حول أسلوب الإنتاج الآسيوي شغل النظر عن حقيقة التطور الذي عرفته المجتمعات الشرقية. ولاشك أن هذه المجتمعات لم تسلك الطريق النموذجي في تطورها لا في تاريخها القديم ولا في تاريخها اللاحق والحديث، ولم يبق أمام راغبي التبسيط إلا أن يقروا واحداً من أمرين: إما أن هذه المجتمعات لم تعرف الأسلوب الآسيوي وعرفت سواه كالأسلوب الإقطاعي (بعد الرقّ)، كما في الصين، وإما أنها عرفته ولم تعرف سواه حتى وقوعها فريسة للاستعمار، كما في الهند. وما تزال المشكلة قائمة فيما يتصل بالمنطقة العربية في الماضي البعيد والقريب أيضاً.

## موقع أسلوب الإنتاج الآسيوي بين التشكيلات الاقتصادية الاجتماعية:

إن هذا الأسلوب الذي لا يندرج في الخط النموذجي لتطور المجتمعات الأوربية هو ذو موضوعية تعبر عن خصوصية المجتمعات الشرقية وعن ركودها النسبي، وبذلك يختلف عن كل أنماط الإنتاج الأخرى. فكيف يمكن أن يكون مع ذلك مرحلة من مراحل التطور أو التدرج في تطور التشكل الاجتماعي الاقتصادي كما قد يفهم من مقولات ماركس؟ والجواب عن ذلك هو أن أسلوب الإنتاج الآسيوي قابل للانفتاح، فركوده رهن باجتماع العوامل الداخلية حول الخصوصية الآسيوية، وبعدم وجود عوامل خارجية مرجحة. إن كون أسلوب الإنتاج الآسيوي قابلاً للنزوع إلى أسلوب الإنتاج الإقطاعي من الأعلى (الطبقة الحاكمة) لا من الأدنى (الفلاحين) جعله يتعرض لكل الاحتمالات.

## أسلوب الإنتاج الآسيوي والمادية التاريخية

تقول المادية التاريخية إن درجة تطور القوى المنتجة تحدد طبيعة علاقات الإنتاج المناسبة في جدلية الانتقال البشري من أسلوب إنتاج إلى أسلوب إنتاج آخر. فالقوى المنتجة في أسلوب الإنتاج الآسيوي، تخضع لعوامل أساسية هي مناخية وطبيعية. ومن هنا كان «النموذج الآسيوي» أكثر ثباتاً وعناداً، فاتسم بهذا الركود النسبي الذي يشار إليه. لكن هل يعني هذا النوع من الركود أن المادية التاريخية هي شأن من شؤون أنماط الإنتاج الخمسة التي عرفت تسلسلها المجتمعات الأوروبية فقط، وأن لا علاقة بين المادية التاريخية وأسلوب الإنتاج الآسيوي، فيسقط هذا الأخير ويتم إهماله؟ هذا ما يراه منظرو التطور النموذجي. لكن المادية التاريخية ليست، ولا يمكن أن تكون، وقفاً على المراحل الخمس. كما أنها بوصفها أداة علمية تبقى غير كافية لتفسير كل ما جرى في التاريخ.

لهذا فإن «نظرية العامل الخارجي» التي تتجاهلها جماعة ربط المادية التاريخية بالمراحل الخمس تستحق أن يضاف إليها بعدٌ آخر للتناقضات الداخلية التي تطرأ على عناصر التشكيلات الاقتصادية الاجتماعية داخل أسلوب الإنتاج فيها، لأن العامل الخارجي عندما يتدخل يمكن أن يخمد أو يكبت هذه التناقضات أو ينضجها.

# الأسواق المالية

السوق هي المكان أو أسلوب الاتصال، أو الإجراءات المتداخلة، مما يجمع بين البائع والشاري، لإنجاز تبادل تجاري معين ينطوي على تقابل في المصالح بينهما، ولكل سوق من الأسواق أعراف وتقاليد تنظم العمل فيها. وتتمتع الأسواق، التي هي أكثر تطوراً وأهمية، بأنظمة خاصة بها وبقواعد وآلية عمل معينة تضبط أداءها وتحفظ الحقوق الخاصة والعامة المتعلقة بنشاطها.

## أنواع الأسواق المالية:

الأسواق المالية les bourses ليست سوقاً واحدة متجانسة، بل هي أسواق متمايزة كل واحدة منها متخصصة بنوع معين من أنواع المبادلات المالية، ولكل منها مؤسساتها الخاصة وإن كانت في بعض الأحيان متداخلة. وتعدّ المصارف التجارية، وشركات التأمين، والبيوتات المالية، وشركات الاستثمار والتوظيف، وجمهرة المتعاملين بالأسناد التجارية ومؤسسات البورصة وهيئات الوساطة من أهم مؤسسات «الأسواق المالية».

ومن «الأسواق المالية» المتخصصة «سوق النقد» money market وهي السوق المختصة بتداول وسائل الائتمان القصيرة الأجل وبآلية تدفقاتها، وهي تُعنى خاصة، بحركة رأس المال الدائر ولاسيما للمصالح الصغيرة، وبالقروض الشخصية، وبالكمبيالات والأوراق التجارية، وبالحوالات المقبولة من المصارف، وبأذون الخزانة وبأسناد الدولة قصيرة الأجل وما شابه ذلك. وتعدّ «سوق الخصم» discount market إحدى الفروع الثانوية «لسوق النقد»، وفيها يجري حسم، وإعادة حسم، الأوراق التجارية والأسناد الخاصة والعامة. ولما كانت هذه الأصول هي «شبه نقد» أي أنها أكثر أنواع رأس المال سيولة بعد النقود والودائع تحت الطلب، فإنها تُقتنى من قبل المصارف التجارية والأشخاص بوجه انتقائي كاحتياطات ثانوية. ويجري ذلك عادة وفق أسلوب مبرمج وتنوع مختار لضمان سلامة «محفظة الأوراق التجارية» port folio للجهات المقتنية

لها. كذلك فإن «سوق صرف العملات» foreign exchange market هي أيضاً من الفروع الثانوية لسوق النقد.

أما السوق الرئيسة الأخرى من الأسواق المالية فهي «سوق رأس المال» capital market. وهي التي تصدر عنها، وتُتداوَل فيها، القروض والتسهيلات الائتمانية متوسطة الأجل وطويلته، ولاسيما المتعلق منها بالاستثمار الاقتصادي وبمسائل التنمية الاقتصادية. وثمة سوق لرأس المال المحلي وسوق لرأس المال الأجنبي.

وإضافة إلى الأسواق المذكورة آنفاً، هناك ما يعرف «بسوق الأوراق المالية» أو البورصة stock exchange، فإذا كانت معظم عمليات «سوق النقد» و«سوق رأس المال» تنجز ضمن ردهات المصارف ومع مؤسسات مالية أو فيما بينها، فإن «سوق الأوراق المالية» ما هي إلا الحيز الجغرافي الضيق الذي يجتمع فيه السماسرة والصيارفة والوسطاء وممثلو البيوتات المالية بهدف إتمام عملية مبادلات الأوراق المالية المختلفة. فلأجل تخطي عامل الزمن وإيجاد وسيلة تمكن صاحب الأوراق المالية أو الأسهم من الاستفادة منها قبل حلول أجلها أو قبل موعد تصفية المشروع، ظهرت «سوق الأوراق المالية» لتسمح بالتداول المستمر لتلك الأوراق، وذلك وفق أسعار محددة تمليها اعتبارات العرض والطلب اليوميين على نحو علني وبأسلوب يضمن حقوق المتعاملين ويقضي على التداول غير المشروع ويسهل للمختصين تتبع الأداء.

ومع أن الأدوار التي تؤديها الأسواق المالية المختلفة هي أدوار مستمرة في طبيعتها وجوهرها، فإن مؤسسات كل سوق وأدواتها هي عرضة للتبدلات مع الزمن وفقاً لمستجدات التطور. وأمثلة ذلك كثيرة منها ما جرى عندما وثقت المصارف المركزية الأوربية تعاونها بعد قيام السوق الواحدة، وعندما برز سوق «اليورو دولار أو الدولار الأوربي» بعد الحرب العالمية الثانية، وعندما استنبطت «شهادات الإيداع لأجل»

certificate of deposit في مطلع الستينات، وأخيراً عند إدخال التقنيات الإلكترونية والمعلوماتية على أعمال السوق وغير ذلك.

**الأصول التاريخية للأسواق المالية:**

إذا كانت الأصول التاريخية للأسواق المالية تعود إلى عهود قديمة قدم التعامل بالائتمان، فإن تلك الأسواق تطورت مع تطور العمل المصرفي. وبمجيء المصارف التجارية، في القرن الثامن عشر، بدأت تبرز المعالم الأولى «للأسواق المالية» بشكلها الحالي.

أما «سوق الأوراق المالية»، ومع أن وسطاء التعامل بالأوراق المالية كانوا دائماً في الوسط التجاري وكان لهم أماكن تجمّع محددة تركزت أحياناً في المقاهي، فإن أول بورصة منظمة في العالم كانت تلك التي افتتحت في لندن عام 1802. ثم انتظمت بورصة نيويورك رسمياً عام 1817، وبعدها بورصة باريس وميلانو، وانتشرت مثيلاتها في معظم المراكز التجارية في الغرب. ثم امتدت إلى مختلف أركان المعمورة، فاشتهرت بورصات طوكيو وهونغ كونغ وسنغافورة. أما الدول العربية فيوجد فيها اليوم أسواق للأوراق المالية في معظم عواصمها، بيد أن أهمها هي أسواق بيروت والكويت والقاهرة، ويقوم «الاتحاد العربي لبورصات الأوراق المالية» و«صندوق النقد العربي» بتطويرها. وأخيراً، لا بد من الإشارة إلى أن ثورة التقانات الإلكترونية والاتصالات الدولية الفورية وحّدت إلى حد كبير بين الأسواق الكثيرة الأمر الذي بات يدفع بعضهم للاعتقاد بأنها أصبحت بمنزلة سوق عالمية واحدة.

**آلية عمل الأسواق المالية والأزمات فيها:**

إن لأسواق المال آلية عمل معينة ترتكز على معطيات العرض والطلب. بيد أن للعامل النفسي في أسواق المال دوراً أساسياً، فقد يخلق أزمة أو يحول دون أخرى. ففي أثناء الرواج الاقتصادي ترتفع أسعار الأسهم نتيجة تزايد الأرباح التي تحققها الشركات ويزداد الطلب على الاقتراض لتوسيع المصالح الاقتصادية مما يرفع معدلات الفوائد المصرفية. إلا أن ارتفاع ثقة المستثمرين وازدياد الحوافز أمام المدخرين وما تولده حالة

الرواج من معطيات اقتصادية جديدة ترفع هذه كلها المعدلات العامة للأسعار، وفي ذلك تكمن بذور الأزمات اللاحقة. فربح المستثمرين يصبح، إلى حد كبير، ربحاً وهمياً نتيجة للأوضاع التضخمية، والإقبال القوي للناس على الاستثمار والتوظيف يجعل الكثيرين منهم يتسرعون باقتناء أسهم وأوراق تجارية لشركات يجهلون أوضاعها الحقيقية. لذلك فإذا ما تعثرت بعض هذه الشركات، أو إذا تبدلت قناعات المستثمرين، لأسباب قد تكون أحياناً خاصة بهم، وطرأت تغيرات في معطيات العرض والطلب في السوق تبدأ الأسعار والأرباح بالانخفاض وتنعكس الحركة من صعود إلى هبوط. وغالباً ما يتأثر المستثمرون الهامشيون قبل غيرهم عند بدء الأزمات، إلا أن نطاق المتضررين يتسع مع مرور الوقت، ولاسيما عند تكاثر الأقاويل والإشاعات، وقد تعصف الأزمة إذا ما تسارعت وتائر حركة البيع ودب جنون الذعر. كذلك لا بد من الإشارة إلى الأزمات التي تحصل أحياناً نتيجة التلاعب أو الاختلاسات أو تواطؤ جهات مستغلة، ولاسيما في الحالات التي تكون فيها الأسواق غير منظمة تنظيماً كافياً أو تكون السلطات المالية قاصرة أو تكون رقابة الدولة ناقصة.

وقد شهدت أسواق المال في الدول الرأسمالية في القرنين الماضيين الكثير من الأزمات، إلا أن أعظمها كانت تلك التي بدأت في سوق نيويورك عام 1929 وأدت إلى كساد عم العالم كله. ومن الهزات المفاجئة أيضاً كانت تلك التي حصلت في بورصة نيويورك في 19 تشرين الأول 1987، يوم «الاثنين الأسود»، إذ هبطت أسعار السوق لأسهم الشركات بحدود 50 بالمئة. أما في الأسواق العربية، فإن أضخم أزمة كانت «أزمة سوق المناخ» التي حصلت في الكويت عام 1982، والتي دفعت الدولة للتدخل وشراء أسهم بقيمة 2.5 مليار دولار دفعة واحدة. ويلاحظ أنه بعد كل أزمة كانت السلطات في البلد المعني تجري إصلاحات وتدخل الأنظمة التي تكفل تجنب أزمات جديدة.

# الاشتراكية

الاشتراكية socialism نظام اقتصادي اجتماعي يقوم على الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج الأساسية، من أجل تلبية حاجات المجتمع على الوجه الأمثل. والقاعدة الاقتصادية الأساسية في هذا النظام هي إلغاء التقسيم الطبقي في المجتمع وإلغاء استغلال الإنسان للإنسان، بهدف تحقيق العدل والمساواة بين أفراد المجتمع. وقد تعددت المذاهب والنظريات التي تناولت الفكر الاشتراكي، إلا أن النظرية الماركسية اللينينية وحدها هي التي نقلت هذا الفكر إلى الواقع وكانت الأساس الذي قامت عليه أنظمة اشتراكية سادت بلداناً عدة في القرن العشرين، ولذلك فإن البحث في أسس النظام الاشتراكي ومرتكزاته يعني في جوهره نظرة الماركسية ـ اللينينية إلى هذا الموضوع.

تتعارض الاشتراكية تعارضاً جذرياً مع الرأسمالية. لأن القضاء على الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج واستبدال الملكية الاجتماعية بها يؤدي إلى تغيير البنية الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للمجتمع. وبعد أن كان هدف الإنتاج في النظام الرأسمالي تحقيق الربح لمالكي وسائل الإنتاج باستغلال الطبقة العاملة والكادحين، يصبح هدف الإنتاج في النظام الاشتراكي تلبية حاجات أعضاء المجتمع المادية والروحية، ووضع حد للاستغلال. ويفرض هذا النظام واجب العمل على الجميع لأن «من لا يعمل لا يأكل». وبذلك يتحول المجتمع من مجتمع متناحر إلى مجتمع يوحد مصالح المنتجين والعاملين.

## السمات العامة المميزة للنظام الاشتراكي:

الاشتراكية نظام متكامل اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً، يهدف إلى تحقيق العدالة في المجتمع، وتوفير فرص العمل لأفراده من دون استغلال، ويقوم على الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج.

ففي المجال الاقتصادي لا يتحقق أسلوب الإنتاج الاشتراكي إلا عندما تصبح وسائل الإنتاج ملكاً للمجتمع بأسره أي ملكاً للدولة والتعاونيات، ويكون هدف الإنتاج

تلبية الحد الأقصى من حاجات أعضاء المجتمع المادية والروحية. ويكون العمل مفروضاً على الجميع ومتوافراً للقادرين عليه. ويتم الإنتاج في هذا النظام وفق خطط تضعها الدولة وتشرف على تنفيذها، ويتم توزيع الناتج وفقاً لقانون التوزيع الاشتراكي لكل بحسب حجم عمله ونوعيته.

وفي المجال الاجتماعي ينعدم في النظام الاشتراكي الصراع الطبقي في المجتمع وتزول بزوال هذا الصراع الخلافات بين الأمم والشعوب، ويغدو القانون الضابط لحياة المجتمع عناية الجميع بخير كل فرد وعناية كل فرد بخير الجميع. بيد أنه لا يمكن في مرحلة بناء الاشتراكية تحقيق المساواة الاجتماعية لأن العمل يظل مقسوماً إلى عمل ذهني وعمل جسدي، إلى عمل صناعي وعمل زراعي، وهذه الأحوال تتسبب في بقاء عدم التجانس في المجتمع على الصعيد الاجتماعي وبقاء بعض طبقات المجتمع، كالعمال والفلاحين، وفئات أخرى لا تؤلف طبقة خاصة كالمثقفين. ويؤدي ذلك إلى استمرار ظهور بعض التناقضات التي لا تحمل طابع التناحر، ويمكن حلها في إطار النظام الاشتراكي في عملية التطور المستمرة.

وأما في المجال السياسي فيفرض النظام الاشتراكي أن تكون السلطة السياسية في يد المنتجين والشغيلة وعلى رأسهم الطبقة العاملة، مع وجود حزب طليعي يقود الدولة والمجتمع. ويتم حل القضايا الاجتماعية الأساسية بمشاركة جماهيرية وديمقراطية واسعة توفرها المنظمات الشعبية. ويمكن استناداً إلى ما سبق تحديد السمات التي يوصف بها المجتمع الاشتراكي على النحو التالي:

ـ وجود قوى منتجة فاعلة، وعلم متطور، وثقافة طليعية، مع استمرار ارتفاع مستوى المعيشة في المجتمع، وتوافر الأحوال الملائمة لتطوير حياة الفرد من جميع النواحي.

ـ وجود علاقات إنتاج اشتراكية، تحقق التقارب بين جميع الطبقات والشرائح الاجتماعية المنتجة، وتحقق المساواة الفعلية بين جميع الأمم والشعوب وتدفعها إلى التعاون فيما بينها.

ـ وجود تنظيم رفيع المستوى وإخلاص ووعي سام لدى الشغيلة للقضايا الوطنية والأممية.

ـ سيادة القانون في المجتمع وبين الدول.

ـ توافر الديمقراطية الشعبية باشتراك الفئات المنتجة في إدارة دفة الدولة. والجمع بين حقوق المواطنين وحرياتهم الفعلية وبين واجباتهم ومسؤولياتهم أمام المجتمع.

وإن عدم توافر هذه السمات كلها أو بعضها يعرقل تطور المجتمع الاشتراكي بطبيعة الحال وقد يهدد بزواله أحياناً، والتجربة التاريخية تؤكد ذلك.

## القانون الاقتصادي للنظام الاشتراكي

تسير الحياة الاقتصادية في أي مجتمع وفقاً لقوانين محددة، وليس بحسب رغبة الأفراد في المجتمع. ولقوانين الحياة الاقتصادية والنشاط الاقتصادي طابع موضوعي، يبدو جلياً في العلاقة بين الظواهر. وعليه فإن النظام الاقتصادي في المجتمع تحدده علاقات الإنتاج، أي العلاقات بين الناس في مجال إنتاج الخيرات المادية وتوزيعها وتبادلها واستهلاكها. أما أساس النظام الاقتصادي فهو شكل معين من أشكال ملكية وسائل الإنتاج يحدد العلاقات الاقتصادية المتبادلة بين الطبقات والفئات الاجتماعية. كذلك فإن النظام الاقتصادي يرتبط بمستوى التطور الاجتماعي، ويحدد التشكيلة الاجتماعية الاقتصادية التي توفر تفاعل مستوى الإنتاج مع البناء الفوقي السياسي والحقوقي. فالملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج تؤلف أساس الاشتراكية الاقتصادي. وأما القاعدة المادية والتقنية للاشتراكية فهي الصناعة الثقيلة والمتطورة، مع هيمنة العمل الآلي على جميع فروع الاقتصاد الوطني.

والاشتراكية بتبنيها الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج، تجمع الاقتصاد الوطني في وحدة متكاملة. ويغدو تطور الاقتصاد الوطني بمجمله في دائرة النشاط الواعي والهادف، شأنه شأن الإنتاج في إطار كل مؤسسة على حدة.

وفي المجتمع الاشتراكي يعي الناس القوانين الاقتصادية الموضوعية، ويملكون زمامها ويستخدمونها في ممارسة البناء الاقتصادي، لما فيه خير المجتمع بأسره.

يبرز القانون الاقتصادي الأساسي للاشتراكية خصائص أسلوب الإنتاج الاشتراكي التي تختلف اختلافاً جوهرياً عن الأشكال التاريخية لأساليب الإنتاج التي كانت قبل ظهور الاشتراكية. ولئن كان قانون الربح هو القانون الاقتصادي الأساسي للرأسمالية فإن الرفاه الشامل، وتحقيق مبدأ تلبية احتياجات الأفراد المتزايدة وإشباعها وتطوير شخصية الفرد تؤلف بمجموعها القانون الاقتصادي الأساسي للاشتراكية. وهذا يعني اندماجاً مباشراً بين المنتجين ووسائل الإنتاج، بحيث ينتفي وجود مجموعة من الأفراد تحتكر وسائل الإنتاج الأساسية، ويصبح للقوى المنتجة طبيعة اجتماعية يستفاد منها لزيادة إنتاجية العمل ورفع مستوى معيشة أفراد المجتمع. وعندما يسعى المجتمع إلى إشباع حاجات الأفراد المادية والمعنوية فإن مصالح المجتمع تؤلف في النتيجة، مع مصالح الأفراد، وحدة متكاملة، لأن رفع مستوى الفرد يزيد في إسهامه في الإنتاج الاجتماعي. وهذا يعني وحدة المصالح الاجتماعية والفردية، الأمر الذي يحول العمل إلى نشاط إبداعي. وتحل المباريات الاشتراكية بين المنتجين في المجتمع الاشتراكي محل التنافس والمضاربة بين العمال في سوق العمل. ثم إن إدخال المكننة وتحسين شروط العمل وتحقيق المساواة في العمل توفر جميعها الشروط المادية لتحويل العمل إلى نشاط إبداعي، وتحويل عملية إشباع الحاجات في المجتمع الاشتراكي إلى مسألة اجتماعية تقع على عاتق المجتمع بكامله.

إن حاجات الأفراد لا تقتصر على حاجاتهم الفيزيولوجية المعيشية فحسب، وإنما تشمل كذلك حاجاتهم المعنوية والثقافية والاجتماعية لأن الفرد كائن اجتماعي. وإن وحدة الحاجات المادية والمعنوية تنجم عن الوحدة العضوية التي تربط ما بين الفرد والمجتمع. ولما كان الفرد في المجتمع الاشتراكي منتجاً ومستهلكاً، فإن حاجاته لا تقتصر على إنتاج وسائل الاستهلاك، وإنما تتطلب زيادة وسائل الإنتاج وتطويرها أيضاً. كذلك لا تبقى الحاجات الإنسانية ثابتة، بل هي في تطور مستمر، ولهذا يبقى مفهوم الإشباع الكامل للحاجات الإنسانية مفهوماً نسبياً. ويشترط لتحقيق الإشباع الكامل تنمية الإنتاج وتبني سياسة اقتصادية مناسبة. ثم إن مستوى إشباع الحاجات مرتبط بمستوى تطور القوى المنتجة. ومن الممكن تلخيص ذلك بالقول: إن المجتمع الاشتراكي المنظم والواعي والهادف يستطيع أن يوجه الإنتاج والتوزيع لإشباع الحاجات الاجتماعية والفردية وفقاً لسلم أولويات تحدده وفرة الموارد المتاحة، كذلك فإن المجتمع الاشتراكي يعنى بالدرجة الأولى بتوفير الحاجات الأساسية لكل أعضائه مثل الغذاء والمسكن والتعليم والخدمات الصحية، ومن ثم تزداد قائمة الاحتياجات التي يسعى إلى إشباعها مع زيادة الإمكانات المتوافرة، والهدف الأساسي للإنتاج الاشتراكي هو الوفاء باحتياجات المنتجين والشعب بكامله. ويقول أنغلز في هذا المعنى: « إن الاشتراكية تتيح إمكان توفير الشروط المادية الكافية لمعيشة كل أعضاء المجتمع وتحسينها يوماً بعد يوم، وتحقيق التنمية الكاملة الحرة، وتلبية احتياجات أعضاء المجتمع المادية والمعنوية عن طريق الإنتاج الاجتماعي».

تترسخ أسس الاقتصاد الاشتراكي في مرحلة الانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية ببناء قاعدة صناعية اشتراكية، وتطوير الزراعة ونقلها من الفردية إلى الجماعية عن طريق المزارع التعاونية ومزارع الدولة، وإلغاء كل احتمال لحدوث الاستغلال، وإزالة علاقات التنافس والمزاحمة وعلاقات السوق العفوية، وترسيخ الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج.

ولما كان الاقتصاد الاشتراكي أساس الحياة في المجتمع الاشتراكي، فإنه يشترط تطور كل الميادين الأخرى (السياسي، والاجتماعي، والثقافي). وتسهم الدولة في جعل العمل الحاجة الحيوية الأولى لكل مواطن عندما تتحقق المصلحة المادية والمعنوية للمنتجين في جني ثمار الإنتاج. وتتحقق هذه المصلحة عن طريق تطبيق المبدأ الاشتراكي لتوزيع الخيرات المادية بحسب كمية العمل المبذول ونوعيته.

إن عدم نجاح المجتمع الاشتراكي، لأي سبب كان، في تحقيق مضمون القانون الاقتصادي الأساسي للاشتراكية بما يضمن تلبية حاجات أفراد المجتمع المتزايدة وإشباعها ورفع مستوى معيشتهم في كل المجالات من شأنه أن ينعكس سلباً على إنتاجية العمل، ويقود إلى تقهقر الإنتاج الاجتماعي. ويُعد عدم تطبيق قانون التوزيع الاشتراكي للخيرات المادية «لكل بحسب حجم عمله ونوعيته» العامل الرئيسي في عرقلة تطور المجتمع الاشتراكي وتهديم قوته المحركة الرئيسة.

### دور الطبقة العاملة في عملية التحويل الاشتراكي

احتلت مسائل النضال الطبقي موقعاً مهماً في مبادئ الاشتراكية العلمية. وأكد ماركس وأنغلز دور الطبقة العاملة الثوري في عملية التحويل الاشتراكي، ومن أهم العوامل التي تحدد هذا الدور كون الطبقة العاملة هي القوة المنتجة الرئيسة في المجتمع، وهي أكثر الطبقات معاناة من الاستغلال في المجتمع البرجوازي. والطبقة الوحيدة صاحبة المصلحة في استبدال الملكية الاجتماعية بالملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، وهي كذلك أرقى طبقات المجتمع تنظيماً، لارتباط عملها في مؤسسات الإنتاج وتعودها الطاعة والانضباط ورص الصفوف، وهي أكثر فئات المجتمع تقبلاً لأفكار الاشتراكية العلمية، وأكثرها تقدماً وثورية، لأنها تبقى دائماً على اتصال بأحدث منجزات العلم والتقنية التي تتعلق بتحديث وسائل الإنتاج وتطويرها. وبتعميق التحالف بين الطبقة العاملة

والفلاحين الكادحين، والمثقفين والمستخدمين والشغيلة كافة، تستطيع الطبقة العاملة أن تحرر المجتمع بكامله من الاستغلال.

## المرحلة الانتقالية

إن مرحلة التحول من المجتمع الرأسمالي إلى المجتمع الاشتراكي وبناء الاشتراكية هي مرحلة انتقالية وضرورية، لأن علاقات الإنتاج في النظام الاشتراكي والملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج لا يمكن أن تولد في أحشاء النظام الرأسمالي. ولا تنشأ في هذا النظام إلا مقدمات للاشتراكية، وبذلك تكون المرحلة الانتقالية جسراً لحل المهمات الأساسية للانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية، وأبرزها: تصفية علاقات الإنتاج الرأسمالية، والاستعاضة عنها بعلاقات اشتراكية، وتصفية الطبقات المستغلة، وإلغاء استغلال الإنسان للإنسان وكل الأسباب التي تولده، وبناء القاعدة الاشتراكية المادية و التقنية بإقامة صناعة متطورة، واستخدام التقنية العالية، والتغلب على تعدد الأنماط في الاقتصاد الوطني، وتحويل الإنتاج الحرفي الصغير تدريجياً إلى إنتاج اشتراكي تعاوني كبير، وإقامة التعاونيات الزراعية، وتعميم الثورة الثقافية بما ينسجم ومبادئ الاشتراكية. وفي مرحلة التحول هذه لا تكون الاشتراكية قد اكتملت بناء، بل تكون قيد البناء، وتكون الرأسمالية في مرحلة التصفية ولم تتم تصفيتها نهائياً. وتبدأ المرحلة الانتقالية لحظة انتصار الثورة الاشتراكية وقيام ديكتاتورية البروليتارية، وتستمر حتى يتم بناء الاشتراكية. وهو الطور الأول من المجتمع الشيوعي.

## آلية عمل الاقتصاد الاشتراكي

إن النشاط الاقتصادي في النظام الاشتراكي لا يحكمه اقتصاد السوق ونزعة الربح الفردي، بل تتحكم فيه أساساً خطة اقتصادية تهدف إلى تلبية حاجات المجتمع المتزايدة التي تعبر عن أهدافه ورغباته. ويعد الربح في الاقتصاد الاشتراكي وسيلة أكثر منه غاية.

وتكون السوق في إطار التخطيط وسيلة فعالة وخادمة للاقتصاد، بدل أن تكون سيدة متحكمة فيه كما في النظام الرأسمالي.

الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج: تؤلف الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج الأساس الاقتصادي للنظام الاشتراكي. وهذا يعني أن جميع أعضاء المجتمع متساوون فيما بينهم حيال وسائل الإنتاج، ومالكون لها بالقدر نفسه. أي إن معظم الموارد الطبيعية ورأس المال هي ملك للشعب، ويشمل ذلك الأرض والصناعات والمصارف وقطاع المال والتجارة بنوعيها الداخلية والخارجية. بيد أن الملكية الاجتماعية في ظل النظام الاشتراكي لا تنفي وجود الملكية الشخصية للمواطنين. وتشمل هذه الملكية الشخصية سلع الاستعمال والاستهلاك الشخصي. ولكن لا يجوز استخدام الأموال التي يملكها المواطن ملكية شخصية من أجل استغلال الآخرين أو الحصول على مدخولات غير ناجمة عن العمل.

تخطيط الاقتصاد الوطني: يتطور الاقتصاد الوطني في الدول الاشتراكية تطوراً مرسوماً. وإن تخطيط الاقتصاد الوطني وظيفة اقتصادية فائقة الأهمية من وظائف الدولة الاشتراكية، وترتكز إدارة الاقتصاد الوطني المخطط على أساس علمي يستند إلى القوانين الاقتصادية الموضوعية. ومبادئ التخطيط الاشتراكي للاقتصاد الوطني موجودة في مؤلفات لينين وفي وثائق الأحزاب الشيوعية والعمالية في الدول الاشتراكية كافة. وتناط عملية التخطيط عادة بهيئة تخطيط في كل دولة. وأما المحرك الأساسي للنشاط الاقتصادي فهي الأهداف العريضة التي يضعها الحزب الذي يقود الدولة والمجتمع.

والتخطيط في الدول الاشتراكية يعني تنظيم النشاط المتعلق بعملية الإنتاج والتبادل والتوزيع والاستهلاك. أي تنظيم النشاط الإنتاجي الذي يقوم به أناس أحرار وينفذونه بوسائل الإنتاج الاشتراكية، وهدفه تلبية حاجات الأفراد والمجتمع المتزايدة باستمرار.

وهذه الطريقة في إدارة عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي الموسع إدارة واعية هي من سمات النظام الاشتراكي.

قانون التوزيع «لكل بحسب حجم عمله ونوعيته»: يتم توزيع الخيرات المادية التي ينتجها المجتمع الاشتراكي بحسب كمية العمل المبذول ونوعيته، فالذي يعطي بعمله أكثر من غيره ينال من الخيرات المادية أكثر من غيره. وبذلك تلغى الدخول الناجمة عن الملكية «الإيجار والفائدة والربح»، ويعتمد توزيع الدخل على أساس كمية العمل المبذول ونوعيته. ويقوم إلى جانب الاستهلاك الخاص نظام جديد للاستهلاك الاجتماعي والخدمات التي تقدمها الدولة للمواطنين مجاناً.

إن الإخلال في تطبيق قانون التوزيع الاشتراكي من شأنه أن يعرقل النمو الاقتصادي من جهة ويوجد تناقضاً بين الأفراد والمجموعات من جهة ثانية، فيكسب البعض من المجتمع أكثر مما يقدم، في حين يحصل البعض الآخر على أقل مما يستحق. وتعود ظاهرة استغلال البعض للبعض الآخر في مظهر جديد غير مرتبط بملكية وسائل الإنتاج، ويؤدي ذلك إلى إضعاف آلية النشاط الاقتصادي في المجتمع ويهدد وجوده.

### منظومة الدول الاشتراكية:

طبق النظام الاشتراكي أول ما طبق في الاتحاد السوفييتي السابق بعد انتصار ثورة أكتوبر الاشتراكية عام 1917. وبعد أقل من ثلاثين عاماً على انتصار تلك الثورة انتشر النظام الاشتراكي في عدد من دول العالم، ولاسيما في أوربة الشرقية في أعقاب الحرب العالمية الثانية وفي ضوء نتائجها وما تمخضت عنه. وبذلك ظهرت إلى الوجود المنظومة الاشتراكية العالمية، وصار لمجموعة الدول الاشتراكية دور مهم في الحياة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية في مستوى العالم حتى عام 1985. وتجدر الإشارة هنا إلى أن تكوّن المنظومة الاشتراكية تم نتيجة الوجود العسكري السوفييتي في أقطار أوربة الشرقية،

وليس بسبب تطور القوى المنتجة وبلوغها مستوى متقدماً أصبح معه التحول إلى الاشتراكية ضرورة موضوعية.

وكانت الروابط والعلاقات بين مجموعة الدول الاشتراكية تمثل تعاوناً اجتماعياً واقتصادياً وسياسياً بين شعوب مستقلة ذات سيادة تسلك طريق الاشتراكية والشيوعية، ولها مصالح وأهداف مشتركة على أساس من التضامن الاشتراكي العالمي. وكانت تلك الروابط تمثل نوعاً جديداً من العلاقات الاقتصادية العالمية يهدف إلى تصفية الاستغلال بجميع أشكاله ومظاهره سواء أكان ذلك في النطاق الوطني أم العالمي.

وتضم هذه المنظومة مجموعة دول مستقلة يربط فيما بينها التقسيم العالمي الاشتراكي للعمل. لأن الأساس الاقتصادي الواحد، والأهداف الواحدة للإنتاج الاجتماعي يوفران إمكان تنسيق الخطط الاقتصادية بين الدول الاشتراكية والشروط المواتية لتوازن مستويات تطورها الاقتصادي، ويعززان التعاون الاقتصادي وزيادة التقارب فيما بينهما والعمل على تسريع وتائر التطور الاقتصادي فيها. أما أهم أشكال هذا التعاون الاقتصادي بين الدول الاشتراكية فهي:

- تنسيق خطط الاقتصاد الوطني.
- التخصص في الإنتاج الصناعي والزراعي وتبادل الخبرات والمعارف.
- استخدام الحساب الاقتصادي في العلاقات الاقتصادية وتحديد الأسعار.
- بناء المشروعات المشتركة والأشكال الجديدة لتخصص الإنتاج.
- التعاون العلمي ـ التقني وتنسيق البحوث العلمية.
- التبادل التجاري والمساعدة المتبادلة.

وقد كان تنسيق خطط الاقتصاد الوطني بين دول المنظومة الاشتراكية يتم عملياً عن طريق مجلس المساعدة الاقتصادية المتبادلة (كوميكون) الذي تأسس في عام 1949م.

وكان يضم في عضويته كلاً من بلغارية، وهنغارية، وألمانية الديمقراطية (سابقاً)، وبولندة، ورومانية، وتشيكوسلوفاكية (سابقاً) والاتحاد السوفييتي (سابقاً)، ومنغولية. وكان الكوميكون منظمة مفتوحة أمام الدول الأخرى التي ترغب في الانضمام إليه والتي تشاطره أهدافه ومبادئه. وكانت قرارات المجلس وتوصياته لا تتخذ إلا بموافقة الدول الأعضاء جميعاً، ولا تطبق على الدول التي تبدي عدم اهتمام بالقضية المعنية، وكان للمجلس لجان دائمة هدفها تنسيق الخطط الإنتاجية بحسب فروعه.

## دول العالم الثالث والاشتراكية

لم يكن في إمكان شعوب الدول النامية أن تتخلص من النظام الاستعماري القديم وتظفر بالاستقلال السياسي من دون نهضة ثورية وإيمان قوي يستحوذ على أكثر جماهيرها. وبعد حصول هذه الدول على الاستقلال ظهر التناقض بين جماهير الكادحين والبرجوازية الوطنية المتسلطة والمستغلة. وكان لا بد من توافر طليعة تقود نضال تلك الجماهير الكادحة لتحريرها من تسلط البرجوازية، أي أن يحل النظام الاشتراكي محل نظام الاستغلال الطبقي.

ولا شك في أن ميل شعوب الدول النامية إلى الاشتراكية نابع من الذات، لأنها عانت شكلاً من أشكال الاضطهاد والاستغلال في ظل الإقطاع، وكان الإقطاع قد تأصل في هذه الدول بسبب أحوال الحياة التي تعتمد على الزراعة والاقتصاد الطبيعي، وكان ارتباط الفلاح بالأرض بوجه أو بآخر مصدر الاستغلال الإقطاعي، لذلك كان السعي إلى تبني برامج تهدف إلى تغيير الأسس الحقوقية للملكيات غير المنقولة في هذه الدول لكي تقضي على الاستغلال الناجم عن الملكية الإقطاعية للأرض.

كذلك عانت مجموعة الدول النامية مشاكل اقتصادية واجتماعية كانت تتفاوت درجتها من دولة إلى أخرى، كما كان لهذه الدول طموحات مستقبلية مشتركة تتمثل في تحقيق تنمية شاملة، والقضاء على التخلف والتبعية. أي إن تنوع الأهداف الاقتصادية ـ

الاجتماعية واختلاف الطبيعة الطبقية للمؤسسات التي تولت حل هذه المشكلات، وتباين مستوى القوى المنتجة وشكل علاقات الإنتاج السائدة ووظيفتها في كل دولة، هي التي كانت تحدد طبيعة المهمات في كل مرحلة باتجاه الأهداف التنموية لغالبية شعوب هذه الدول.

وقد وضع عدد كبير من البلدان التي تحررت من التبعية الاستعمارية نصب عينيه مهمة بناء مجتمع اشتراكي. وحاولت هذه البلدان تجنب سبيل التطور الرأسمالي واتباع الطريق التي سبق أن سارت عليها البلدان الغربية، أي إنها، بتعبير آخر، رغبت في تحقيق مهمة الانتقال إلى الاشتراكية من دون المرور بالرأسمالية. ويعتقد أنصار الاشتراكية العلمية أن ذلك ممكن بل وضروري أيضاً، ونتيجة للاجتهادات المستندة إلى قاعدة الماركسية اللينينية ظهرت نماذج خاصة انتهجتها بعض النظم الاشتراكية، وخاصة في الصين ويوغسلافية وكوبة وبعض البلدان الأخرى، أخذت في الحسبان خصوصية التكوين الاجتماعي والطبقي ودرجة التطور الاجتماعي والاقتصادي فيها، واعتمدت معطيات موضوعية في بناء تجربتها القومية والوطنية الخاصة.

وثمة قوى سياسية فاعلة في الدول النامية تؤمن بالاشتراكية لاعتقادها بأنها تضمن لشعوبها نمواً مطرداً، وتزايداً مستمراً في الإنتاج المادي والمعنوي، وتآخياً وثيقاً بين أفراد المجتمع. فإذا استثنيت الأحزاب الماركسية اللينينية الموجودة في أكثر الدول النامية، فثمة أحزاب وطنية وقومية كثيرة تؤمن بالاشتراكية، وتعدّها هدفاً رئيساً من أهدافها تسعى لتحقيقه. ومن ذلك على سبيل المثال ما ورد في المادة الرابعة من دستور «حزب البعث العربي الاشتراكي» التي نصت على أنه حزب «اشتراكي يؤمن بأن الاشتراكية ضرورة منبعثة من صميم القومية العربية، لأنها النظام الأمثل الذي يسمح للشعب العربي بتحقيق إمكاناته وتفتح عبقريته على أكمل وجه، فيضمن للأمة نمواً مطرداً في إنتاجها المعنوي والمادي وتآخياً وثيقاً بين أفرادها».

إن التحويل الاشتراكي من وجهة نظر المنظمات والأحزاب والفئات والقوى السياسية التقدمية في الدول النامية، يعني من حيث المبدأ:

ـ تحويل ملكية وسائل الإنتاج الخاصة إلى ملكية اجتماعية.

ـ إلغاء استغلال الإنسان لأخيه الإنسان.

ـ تعميق المضمون الديمقراطي للاشتراكية.

ـ تربية المواطن تربية اشتراكية وعلمية تخلصه من الأطر والتقاليد الاجتماعية المتخلفة.

ـ تحقيق تنمية شاملة، والقضاء على أسباب التخلف ومظاهره القائمة.

وهذا يعني إقامة نظام اجتماعي جديد يوفر أحوالاً موضوعية، اقتصادية واجتماعية وفكرية وسياسية جديدة تعتق الإنسان من جميع أشكال الاستغلال.

إن التعمق في دراسة نظرية الاشتراكية العلمية، ولاسيما ما يتعلق بإمكان تطبيقها في الواقع، يساعد في تسريع التقدم الاجتماعي ـ الاقتصادي، وإحراز النجاحات على طريق التطور اللارأسمالي في الدول النامية. ومن الضروري تطوير طاقات الجماهير وإمكاناتها ومبادراتها، واشتراك الشعب في حل جميع قضايا الحياة الاجتماعية، كذلك يجب أن يشمل برنامج التحولات الاجتماعية في البلدان النامية إجراءات اقتصادية وسياسية معينة، ولاسيما في مجال تطبيق الإصلاح الزراعي والقضاء على العلاقات الإقطاعية، وإنشاء القطاع العام، وإيجاد جو من التعاون مع القطاع الخاص، وتطوير الديمقراطية، والعمل على رفع مستوى معيشة الجماهير الكادحة مادياً وثقافياً. وإن تطبيق مثل هذا البرنامج يدفع البلدان النامية في طريق التحولات الاشتراكية تدريجياً وبحسب الضرورة الموضوعية اقتصادياً واجتماعياً.

**مرحلة الشيوعية:**

الشيوعية هي الطور الأعلى أو المرحلة الثانية من التشكيلة الاجتماعية الاقتصادية التي لم تبلغها بعد أي دولة في العالم، ويصبح فيها تطور كل فرد في المجتمع تطوراً شاملاً وغير محدود الهدف المباشر لهذه التشكيلة. وتهدف الشيوعية إلى تحويل كل إنسان إلى مبدع، فيكون النشاط البشري نشاطاً ذاتياً. وعندما يتحرر كل عضو في المجتمع الشيوعي من العمل الرتيب والمرهق في ميدان الإنتاج المادي الصرف، تتوافر له الفرصة لتطوير كفاياته من جميع النواحي. وهذا يعني قيام علاقات جديدة بين أفراد المجتمع، فيكون لكل منهم مصلحة في تطوير الآخر تطوراً غير محدود.

تختلف الشيوعية عن الاشتراكية، قبل كل شيء، في أن مستوى تطور القوى المنتجة في الشيوعية أرفع مستوى بكثير مما هو عليه في الاشتراكية، وهذا يؤدي إلى حصول وفر في الخيرات المادية. وإذا كانت الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج في مرحلة الاشتراكية تبدو في شكلين أساسيين هما الملكية العامة (الحكومية) والملكية التعاونية (المزارع الجماعية)، فإن الملكية في الشيوعية تقتصر على الملكية الشعبية العامة الوحيدة لوسائل الإنتاج. وتتوطد العلاقات في الشيوعية بين الفرد والمجتمع على أساس وحدة المصالح الاجتماعية والفردية.

والعمل في المجتمعين الاشتراكي والشيوعي، على السواء، واجب اجتماعي على كل فرد قادر. إلا أن طابع هذا العمل يتبدل في الشيوعية حين يغدو المطلب الحيوي الأول للإنسان، أي يتحول من واجب مفروض إلى حاجة أولية للإنسان لإرضاء الذات.

وفي مرحلة الشيوعية تزول الفوارق الجوهرية بين الريف والمدينة، وبين العمل الذهني والعمل الجسدي، كما تزول التعارضات والفوارق بين الطبقات، إن وجدت في مرحلة الاشتراكية. وفي شروط الاشتراكية، يتم توزيع المنتوج الاجتماعي بحسب كمية ما أنفق من عمل ونوعيته. أما في الشيوعية فإن مستوى الإنتاج الرفيع الحاصل يسمح

بالانتقال إلى توزيع الإنتاج الاجتماعي بحسب حاجات الناس. لكن هذا الأمر يتطلب تحقيق مستوى إنتاجية عال جداً، كما يقوم الأفراد طوعاً بالعمل الذي يرغب فيه كل منهم ويحقق فيه ذاته.

فالشيوعية نظام اجتماعي لا طبقي، يقوم على الملكية الشعبية العامة الوحيدة لوسائل الإنتاج، وعلى المساواة الاجتماعية بين أعضاء المجتمع كافة، وتنمو فيه القوى المنتجة على أساس التقدم العلمي والتقني.

**البيريسترويكا أو برنامج إعادة البناء:**

البيريسترويكا برنامج شامل طرحه الرئيس السوفييتي السابق غورباتشوف لتطوير المجتمع الاشتراكي على أسس اقتصادية نوعية جديدة وإشاعة الديمقراطية الاشتراكية وتوسيعها في كل الميادين والصعد. وقد طرحت البيريسترويكا برنامجاً لإعادة البناء من أجل القضاء على مظاهر الخلل والركود في اقتصاديات الدول الاشتراكية، وكانت الحلقة المهمة في عملية التغيير المطلوبة العمل على زيادة معدلات النمو الاقتصادي عن طريق تعديل هيكلية الاقتصاد الوطني، والإفادة من أحدث منجزات العلم والتقنية لرفع كفاية البلاد الإنتاجية وتحسين نوعية الإنتاج، وهذا ما يتطلب بالضرورة تحسين الإدارة وتحسين مجمل الآلية الاقتصادية. وقد ارتكزت جميع التحولات التي رغبت البيريسترويكا في تحقيقها حول الملكية الاشتراكية لوسائل الإنتاج. فقد كانت الملكية الاشتراكية نوعين: الملكية التعاونية وملكية الدولة. وبمرور الزمن فقدت ملكية الدولة أهميتها التي كانت لها في أول الأمر، وصار الشغيلة يشعرون كأنها ملكية مجهولة الصاحب لا تعود إلى أحد، وبدت غريبة عنهم، وقد ترك هذا الأمر أثراً سلبياً في النمو الاقتصادي في مجموعة الدول الاشتراكية وفي مصالح الشغيلة المنتجين أنفسهم. وقد طرحت البيريسترويكا مفهوماً جديداً للملكية الاشتراكية فعدتها ملكية موحدة لا تقبل التجزئة غير أن لها أشكالاً

مختلفة، فهي ملكية حكومية وتعاونية وبلدية وجماعية وفردية. ولم يعد لملكية الدولة القدح المعلى بينها، وكل تعارض بين أشكال الملكية المختلفة باطل.

كذلك طرحت البيريسترويكا قضية الديمقراطية، وعدتها واحدة من أهم القضايا التي يجب مراعاتها في الحياة من أجل مزيد من التقدم الاقتصادي والاجتماعي. ودعت البيريسترويكا إلى تحقيق الديمقراطية على جميع الصعد: صعيد العلاقة بين السلطة والشعب، وبين الحزب والدولة، وداخل الحزب نفسه، وبين القيادات والقواعد في المؤسسات الحزبية والنقابية والثقافية وغيرها، وداخل المعمل والمزرعة. وعدت غياب الديمقراطية من الأسباب الأساسية التي أدت إلى مرحلة الركود في الاتحاد السوفييتي السابق وفي بقية دول المنظومة الاشتراكية، وإن لم يكن السبب الوحيد. ومن الأسباب الرئيسة الأخرى التي أدت إلى ظهور الخلل والركود وتفاقمهما من وجهة نظر البيريسترويكا:

- عدم التحول في الوقت المناسب من التطور الأفقي الموسع إلى التطور المكثف.
- سوء فهم الملكية الاجتماعية والجماعية الذي أدى إلى جعل علاقات الإنتاج غير ملائمة للتطور المطلوب والممكن في القوى المنتجة وفي إنتاجية العمل.
- التباطؤ في الجمع المتجانس بين الإدارة المركزية للاقتصاد الوطني والاستقلال الاقتصادي للمؤسسات المنتجة وتعميم الديمقراطية فيها.
- التباين الكبير بين الأسعار والقيم الحقيقية للسلع الإنتاجية والاستهلاكية محلياً ودولياً.

وقد هدف برنامج البيريسترويكا إلى إحداث تغيير في جوهر العلاقات الإنتاجية والملكية بتوزيع السلطة والحقوق والواجبات والمسؤوليات توزيعاً جديداً، ورفع مستوى الديمقراطية في المفهوم الاشتراكي إلى مستوى جديد وعلى أساس مبادئ التسيير الذاتي. وقد توقع البرنامج أن يعبأ بهذه الطريقة الباعث الأقوى للسلوك البشري، أي المصلحة

الاقتصادية التي هي القوة المحركة للتطور الاجتماعي. وتنص مبادئ التسيير الذاتي على أن تتولى مجموعة العاملين إدارة مشروعات الملكية الاشتراكية التي في عهدتها وتسييرها، فتكون كل مؤسسة أو مشروع منها شخصية اعتبارية تعمل وفق مبادئ المحاسبة الاقتصادية فتتولى الإنفاق والتمويل الذاتي بنفسها.

أما دور الدولة فيتلخص في وضع سياسة التطور الاقتصادي والعلمي والتقني وتحديد استراتيجياتها، وتنظيم الاقتصاد وفقاً للمصالح الوطنية العامة والمعايير الاقتصادية، في حين تتولى المؤسسات والمنشآت والاتحادات والهيئات العامة وضع خططها الخاصة مستقلة. ولأن التخطيط الحكومي المركزي يضمن تحقيق المصالح الوطنية العامة ويمنحها الأفضلية على المصالح الجزئية لم تطرح البيريسترويكا إلغاء التخطيط المركزي الشامل، بل اقترحت تغيير مضمونه وشكله.

بيد أن التطورات اللاحقة في الاتحاد السوفييتي أكدت تعثر مشروع إعادة البناء لأسباب كثيرة من أهمها: تركة الماضي الثقيلة، والضغوط الدولية، وأخطاء القيادة السوفييتية وأوهامها. وكان من نتائج الدعم الذي قدمته حركة إعادة البناء للتيار البرجوازي الرأسمالي في الاتحاد السوفييتي وتشجيعها «اقتصاد السوق»، وانتعاش القطاع الخاص، أن سقط غورباتشوف وسقط معه النظام الاشتراكي في الاتحاد السوفييتي، وانفرط عقد الاتحاد السوفييتي برمته ليتحول إلى عدد من الجمهوريات المتصارعة فيما بينها. وتحولت روسية بزعامة يلتسين من الاقتصاد المخطط إلى الاقتصاد الحر، أو اقتصاد السوق.

ولعل أكثر ما يلفت الانتباه، صمود بعض النظم الاشتراكية التي انتهجت سبلاً خاصة إلى الاشتراكية، وقدرتها على تجنب الانهيار حتى اليوم. فقد استطاعت الصين أن تعيد تقويم خطواتها باتجاه تطوير نظاميها الاقتصادي والاجتماعي، وأخذت باقتصاد السوق الاشتراكي الذي يجمع بين نشاط الدولة في القطاع العام ونشاط القطاع الخاص،

ويُقر استثمار رؤوس الأموال الأجنبية التي تعمل في نطاق خطة مركزية لاقتصاد المجتمع، فضلاً عن أنها حققت نقلة متقدمة في طريق الحريات السياسية والاقتصادية للأفراد، ونزعت نحو تحقيق اقتصاد الرفاهية في إطار النظام الاشتراكي. وقد أدت هذه الخطوات إلى تحقيق معدلات تنمية تفوق معدلات النمو في اقتصاديات النظام الرأسمالي. كما أن نظماً أخرى، لها مساراتها الوطنية والقومية إلى الاشتراكية، مازالت تعمل على تطوير نظمها عن طريق الاستنتاجات التي خلصت إليها من تقويم تجربة انهيار الأنظمة الماركسية في الاتحاد السوفييتي وأوربة.

# تاريخ الأفكار الاشتراكية

تمثل الاشتراكية socialism عند عدد من المفكرين مجموعة متكاملة من الأفكار والمناهج والوسائل السياسية والاجتماعية التي تشترك، بصرف النظر عن الاختلاف في التفاصيل، في رفض المجتمع الاستغلالي، وتؤمن إيماناً لا يتزعزع بالتقدم الحتمي للمجتمعات، مؤكدة إرادتها في إقامة مجتمع أكثر عدلاً وكفاية وفي تحقيق المساواة الفعلية بين جميع الناس وجميع الأمم.

وتستخدم كلمة الاشتراكية مجموعات سياسية متباينة تختلف فيما بينها حول أسلوب تطبيق الاشتراكية، فالاشتراكية الخيالية أو الطوباوية utopic، التي سادت أفكارها في نهاية القرن الثامن عشر وبداية القرن التاسع عشر رداً على ما جلبته الثورة الصناعية ونمط الإنتاج الرأسمالي من بؤس وظلم واستغلال، نادت بالقضاء على النظام الرأسمالي وبالتحول السلمي التدريجي إلى النظام الاشتراكي. وحلم الاشتراكيون الطوباويون بمستقبل يتم فيه بناء مجتمع تتعايش فيه مصالح الرأسماليين والعمال بطريق الإقناع.

أما الاشتراكية الديمقراطية التي تمثل تياراً في الحركة العمالية المعاصرة ونوعاً من الاشتراكية الإصلاحية، فتقر باتباع الطرائق السلمية والتدريجية للتحول، وتفهم الاشتراكية على أنها مقولة أخلاقية أدبية.

وأما الاشتراكية الشعبية populism وهي نوع من الاشتراكية الطوباوية البرجوازية الصغيرة التي ظهرت في روسية القيصرية، فإنها تمزج بين أفكار الديمقراطية الزراعية الفلاحية والأحلام الاشتراكية والأمل في تجنب الرأسمالية. في حين تؤكد الاشتراكية العلمية مبادئ إلغاء استغلال الإنسان للإنسان، والتطور المخطط للمجتمع من أجل تحسين الوضع المعاشي والحياتي للجماهير الشعبية بما يتفق عموماً مع تحسين وضع كل فرد

في المجتمع. وتعد الاشتراكية العلمية نظرية في إثبات الحتمية والضرورة التاريخية للاشتراكية وقانونية تحولها التدريجي إلى الشيوعية.

ومن وجهة النظر الماركسية، تمثل الاشتراكية المرحلة الأولى للشيوعية، وأساسُها الاقتصادي الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج، وقاعدتها السياسية الجماهير الكادحة بقيادة الطبقة العاملة.

**بذور الفكر الاشتراكي:**

عرفت بذور الفكر الاشتراكي منذ العصور القديمة وتعد جمهورية أفلاطون المثالية المبنية أساساً على النخبة المتميّزة الموهوبة من الناس جمهورية اشتراكية أرستقراطية. كما جاءت الديانتان السماويتان المسيحية والإسلام بمجموعة مبادئ تعد من صميم الفكر الاشتراكي. كذلك عرف العالم حركات تمثل رفضاً للواقع، ومحاولة لبناء مجتمع جديد يقوم على أساس العدالة والمساواة مثل ثورات العبيد في رومة وثورات الزنج والقرامطة في العصر العباسي، وحركات الفلاحين في الوطن العربي وسواه.

عرفت العصور الوسطى عدداً من رجال الدولة ورجال الدين من حملة المبادئ الاشتراكية والإصلاحية مثل «أبي ذر الغفاري» الصحابي المشهور و«توما الإكويني» و«توماس مور» المفكر الإنكليزي الإنساني النزعة و«كامبانيلا» الذي نادى ببناء مجتمع لا يعرف الاستغلال وسلطة المال، وغيرهم.

ورداً على فعل المظالم والتفاوت الطبقي الذي ولده نشوء الرأسمالية في أوربة طرح عدد من المفكرين الأوربيين مبادئ تهدف إلى نبذ الرأسمالية وإقامة اشتراكية بديلة تستند على الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج. وقد انتقد هؤلاء تناقضات المجتمع البرجوازي وانعكاساته السلبية على الطبقات المقهورة من السكان. ويأتي في مقدمة هؤلاء المفكرين الذين وصفوا «بالاشتراكيين الطوباويين» سان سيمون، وشارل فورييه الفرنسيان، وروبرت أوين الإنكليزي. وكان هؤلاء يعتقدون أن بالإمكان إقامة مجتمع اشتراكي

جديد بإقناع الطبقات الحاكمة بضرورة الاشتراكية من خلال تطوير «الطبيعة البشرية» وإقامة الجمعيات التعاونية. ومع أن الاشتراكيين الطوباويين استطاعوا التنبؤ ببعض ملامح النظام الاشتراكي المستقبلي فإنهم لم يكونوا قادرين على ربط نظرياتهم بنضال الطبقة العاملة من أجل إقامة المجتمع الاشتراكي والقضاء على أسلوب الإنتاج الرأسمالي.

والحقيقة أن أفكار الاشتراكية الطوباوية جاءت رداً على تناقضات الرأسمالية وقدمت نقداً مصيباً لها، كما حملت بعض المبادئ التي أسهمت في بناء النظرية الاشتراكية إلاّ أنها لم تستطع أن تجعل من الاشتراكية نظرية علمية تتبناها الطبقة العاملة، وتتسلح بها في صراعها مع البرجوازية واستغلالها، في حين استطاع ماركس وأنغلز تحويل الاشتراكية من مذهب طوباوي إلى علم، ووضعا الأسس العلمية للاشتراكية، واستطاعا صوغ القوانين الرئيسية لتطور الاشتراكية في ضوء النظرية المادية الديالكتية والمادية التاريخية وفسرا على أساس اقتصادي الطابع العابر أو العرضي للرأسمالية ودور الطبقة العاملة التاريخي والعالمي.

بذور الفكر الاشتراكي عند العرب: حفل التاريخ العربي منذ الجاهلية بعدد من الاتجاهات والمذاهب ذات الطابع الثوري التقدمي، وتجسد بعضها في حركات تناهض الظلم والاستعباد. فظاهرة الصعلكة في العصر الجاهلي لم تكن سوى نتيجة مباشرة للتمايز الاقتصادي والاجتماعي، وكان صعاليك العرب فئة من الفقراء الذين انسلخوا عن قبائلهم، وأشهروا السلاح في وجه الأثرياء من قومهم، وناضلوا من أجل مجتمع تسوده المساواة وعلاقات الإخاء والتضامن بين الناس، في وقت كان فيه مجتمع الجزيرة العربية يتطور باتجاه الملكية الخاصة وعلاقات الاستغلال.

وفي صدر الإسلام عاش أبو ذر الغفاري مدافعاً عن مبادئ الإسلام الحنيف في المساواة والعدالة ورفض النظام الاجتماعي الجديد الذي أوجد طبقة من الأثرياء وأتاح لهم أن يكتنزوا الذهب والفضة ويستكثروا من المال من غير حد.

وفي العصر العباسي كانت دولة القرامطة أول تجربة اشتراكية على الأرض العربية في القرن الثالث الهجري (التاسع الميلادي). والقرامطة فرقة كانت تؤلف الجناح الأكثر ثورية في الإسماعيلية، وانخرطت في صفوفها فئات مختلفة من سواد الناس ومثقفيهم. وقد سعى القرامطة للقضاء على الدولة العباسية وعلى نظامها الاجتماعي الإقطاعي. وتلخصت أهدافهم في النضال من أجل تأسيس مجتمع يقوم على قواعد المساواة والعدل والشورى، مجتمع لا طبقي تنتفي فيه الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج الأساسية، وتسوده علاقات التعاون بين الجميع. كذلك ساوى القرامطة بين المرأة والرجل في الحقوق الأسرية وفي المجتمع.

ويعد ابن خلدون الذي عاش في القرن الرابع عشر الميلادي رائداً في مجال المادية التاريخية. وقد درس ابن خلدون تاريخ المغرب العربي على ما فيه من تناقضات ووصل إلى استخلاص العلاقة بين الأحداث والقوانين التي تحدد سير التاريخ، مبيناً أن الظواهر الاجتماعية تخضع لقوانين على درجة من الثبات والدوام، وأن هذه القوانين مرتبطة أساساً بالتطور الاقتصادي.

ماركس والاشتراكية الديمقراطية: قدم المفكرون الاشتراكيون قبل ماركس الكثير من الأفكار القيّمة التي رفدت الفكر الماركسي الذي سيطر في أوربة في الثلث الأخير من القرن التاسع عشر. فقد جمع كارل ماركس (1818-1883) بين الفلسفة الألمانية المثالية والاقتصاد السياسي البريطاني والاشتراكية الفرنسية. وفي «البيان الشيوعي» الذي تضمّن نظرياته حول جدلية تطور المجتمعات، ميّز ماركس نظريته من الاشتراكية العلمية واشتراكية الذين سبقوه ممن اسماهم بالاشتراكيين المثاليين. وأكد ماركس أن أفكاره تستند إلى الفحص العلمي لحركة التاريخ وإلى تطور الرأسمالية ومنجزاتها في زمنه. ويقول ماركس في هذا السياق «إن التاريخ يصنعه صراع الطبقات، وإن صراع البروليتارية مع أرباب العمل الرأسماليين سيقود في النهاية إلى إقامة مجتمع اشتراكي يقرر فيه المنتجون

مصيرهم المشترك والمتحرر من أي قيود اقتصادية أو اجتماعية. وعند ذاك يصل الصراع الطبقي إلى نهايته». وقد اتفق فرديناند لاسال Ferdinand Lassale مهندس الحركة العمالية في ألمانية مع ماركس على ضرورة التنظيم الطوعي الموحد للطبقة العاملة، إلا أنه خالف ماركس إذ دعا إلى أن تبادر الدولة إلى توفير الرأسمال اللازم لتأسيس التعاونيات الإنتاجية التي ستحرر العمال من التسلط الرأسمالي وكان ماركس يرى، على النقيض من لاسال، أن التماس ذلك من الدولة البرجوازية أمر خارج عن أي طرح.

وقد تأكد لماركس، الذي كان يؤيد في البداية الاشتراكية الديمقراطية، استحالة تحول الدول البرجوازية إلى أداة اشتراكية.

ومع أن زعماء الاشتراكية الديمقراطية الألمان كانوا يبدون ميلاً ظاهراً إلى التحدث حول نظريات ماركس الثورية، فقد كانوا، في واقع الأمر، ينساقون باطّراد إلى النشاط البرلماني، وكان منهم إدوارد بيرنشتاين (1850-1932) الذي أعلن أنه ليس على ألمانية أن تمر في تحولات ثورية عنيفة كي تحقق الأهداف الاشتراكية، وكان يأمل بتطوير الرأسمالية تدريجياً، وباستخدام البرلمان أداة ضغط لإجراء إصلاحات اشتراكية.

الماركسية في روسية قبل الثورة: كان ألكسندر ايفانوفيتش غيرتسن (1812-1870) يرى في الكومونات الفلاحية وليد المجتمع الاشتراكي في المستقبل ويعتقد أن الاشتراكية الروسية قد تتجاوز مرحلة الرأسمالية وتبني مجتمعاً تعاونياً قائماً على التقاليد الشعبية والفلاحية القديمة.

وخلافاً لغيرتسن كان غيورغي بليخانوف، الأب الروسي للماركسية الروسية، يرى أن الاشتراكية الروسية يجب أن تعتمد على شغيلة (بروليتارية) المصانع والمعامل، كما أن روسية لا تمثل حالة استثنائية، لأن الثورة الاشتراكية أوربية الصفة، ومكانة روسية فيها تتقرر بحركتها العمالية ذاتها.

هاجم بليخاتوف في عدد من مؤلفاته حركة الشعبيين الروس وبيّن أن ماركس أثبت الضرورة التاريخية والموضوعية للاشتراكية. كما أكد حتمية الثورة البرجوازية في روسية في إطار حركة التطور الصناعي، وقال إن الطبقة العاملة المنظمة ستدرك كيفية الاستفادة من الثورة البرجوازية، وكيفية دفع هذه الثورة إلى الأمام.

وبالمقابل أكد فلاديمير إيليتش لينين أهمية العمل العسكري للثورة. وأشار إلى ذلك في مؤلفه «ما العمل» الذي أتمه عام 1902، بقوله: إن الاشتراكية لن تتحقق إلا عندما ينجح ثوريون محترفون في تعبئة العمال والفلاحين وتقويتهم، وهي في حاجة إلى تنظيمات ثورية منضبطة لا تعرف المهادنة من أجل تعبئة الجماهير وتحريضها على العمل.

شارك أتباع لينين والماركسيون الروس الآخرون في المؤتمر الثاني لحزب العمال الديمقراطي الاشتراكي الروسي الذي انعقد في لندن عام 1903.

وفي هذا المؤتمر أعلن مارتوف وجهة نظرٍ خالف فيها لينين، فقال: «إن حزب العمال ليس تنظيماً للثوريين المحترفين وحسب، بل يتكون منهم، ومن التجمع العام للعناصر القيادية والنشيطة من البروليتارية».

وعلى الرغم من التعاون الأولي بين الاتجاهات المختلفة في الحركة الاشتراكية الديمقراطية الروسية، فقد ازدادت التناقضات الفكرية والسياسية عمقاً وانبثق عن ذلك اتجاهان أساسيان. ضم الاتجاه الأول منهما الأقلية التي عارضت لينين فسُموا «المناشفة» (الأقلية) وفيهم بليخانوف وتروتسكي، اللذان وقفا إلى جانبه في البداية، ومعهما أكثر المثقفين ولاسيما اليهود منهم. وأما الاتجاه الثاني فضم الأغلبية المؤيدة للينين التي عرفت باسم البلاشفة (الأغلبية) وأكثرهم من أبناء الطبقة العاملة.

اللينينية تطور للماركسية: تعرّف اللينينية بأنها الماركسية في عصر الامبريالية وثورة البروليتارية، عصر انهيار الكولونيالية (الاستعمار) وانتصار حركات التحرر الوطني، عصر انتقال البشرية من الرأسمالية إلى الاشتراكية وبناء المجتمع الشيوعي.

طور لينين العناصر الأساسية في الماركسية كالفلسفة والاقتصاد السياسي والاشتراكية العلمية، وهو الذي صاغ نظرية الامبريالية بوصفها أعلى مرحلة من مراحل تطور الرأسمالية وآخرها، وأكد أن الإمبريالية في جوهرها رأسمالية احتكارية بل هي احتكار الدولة الرأسمالية، مبيناً السمات الأساسية لمرحلة الإمبريالية والتناقضات التي تكتنفها، توطئة لتكوّن الشروط المادية والاجتماعية والسياسية لانتصار الثورة الاشتراكية. واستنتج لينين أن قوة البروليتارية تكمن في تأثيرها في مجرى التاريخ وأنها أكبر بكثير من حجمها بالقياس إلى إجمالي عدد السكان.

كذلك طور لينين النظرية الماركسية حول الثورة الاشتراكية وفقاً لخصائص المرحلة التاريخية الراهنة، إذ أوضح ايضاحاً وافياً دور البروليتارية القيادي في الثورة، والأهمية الخاصة لتحالف الطبقة العاملة والطبقة الفلاحية الكادحة، مبيناً طبيعة العلاقة التي يجب أن تقوم بين البروليتارية والشرائح الفلاحية المختلفة في المراحل المتعاقبة لهذه الثورة.

ومن جهة أخرى استطاع أن يستكمل نظرية تطور الثورة البرجوازية الديمقراطية إلى ثورة اشتراكية مؤكداً العلاقات المتلازمة بين النضال من أجل الديمقراطية والنضال من أجل الاشتراكية. وفي محاولته شرح مفعول قانون التطور غير المتوازن للرأسمالية في مرحلة الامبريالية، توصل إلى استنتاج كانت له أهمية نظرية وسياسية، وهو احتمال، بل حتمية، انتصار الثورة الاشتراكية في دولة واحدة، أو في عدد من الدول الرأسمالية، مع إمكان انتصار الثورة بالطرق السلمية في ظروف خاصة معينة.

شرح لينين خاصية المسألة القومية من منطلق نضال طبقة البروليتارية، مؤكداً مبدأ المساواة الكاملة بين الدول، وحق الشعوب المستعمرة والمقهورة في تقرير مصيرها، وحقها

في الدفاع عن مبادئ الأممية في إطار الحركات العمالية وتنظيمات البروليتارية. إنه حق نضال الكادحين المشترك من كل القوميات وفي كل البلدان من أجل التحرر الوطني والاجتماعي، ومن أجل تكوين اتحاد طوعي للشعوب. وقد بين لينين جوهر القوى المحركة والفاعلة في حركات التحرر الوطني في وجه الإمبريالية عدوها المشترك. كما أوضح أنه في أحوال خاصة معينة يمكن للبلدان المتخلفة الانتقال إلى الاشتراكية متجاوزة المرحلة الرأسمالية.

طور لينين نظرية متكاملة لمرحلة التحول من الرأسمالية إلى الاشتراكية محدداً قوانينها ونواظمها، مستنتجاً من تجربة «كومونة باريس» والثورات الروسية ما استطاع به تطوير نظرية ماركس وأنغلز حول ديكتاتورية البروليتارية، مبيناً الأهمية التاريخية لإقامة دولة المجالس (السوفييتات)، وهي دولة ديمقراطية من نوع جديد، لا تقاس بأي جمهورية برجوازية برلمانية. ويرى لينين أن التحول من الرأسمالية إلى الاشتراكية يمكن، ويجب،أن يتم بأساليب سياسية متنوعة، على أن جوهر هذه الأساليب جميعاً إنما هو ديكتاتورية البروليتارية، مؤكداً أن عنصرها الرئيسي ليس القوة، بل العمل على شد الفئات غير البروليتارية ولاسيما الفئات الفلاحية الكادحة، حول الطبقة العاملة، والنضال لبناء الاشتراكية وأن الشرط الأساسي لتحقيق ديكتاتورية البروليتارية يتمثل في قيادة الحزب الشيوعي.

لقد وضعت أعمال لينين النظرية والسياسية أسس مرحلة لينينية جديدة من مراحل تطور الماركسية ونضال الطبقة العاملة العالمية. ولعل الإسهام الرئيسي لأعمال لينين في تطوير الماركسية يكمن في تمييزه ما هو عام عالمي في الثورة الروسية مما هو خاص بروسية، وذلك من أجل الاستفادة من تجربة الثورة الروسية في حدود خصائصها العالمية وعدم الانسياق وراء تقليدها في خصائصها الروسية البحتة.

## تطور الفكر الاشتراكي في أوربة الغربية:

تمثل الاشتراكية الديمقراطية في أوربة الغربية مجموعة مبادئ سياسية تدافع عن تحول المجتمع سلمياً من الرأسمالية إلى الاشتراكية، وتعتمد بالأساس على اشتراكية القرن التاسع عشر وعلى أعمال ماركس وأنغلز، وتتفق مع الاشتراكية العلمية في أساسها الإيديولوجي العام.

وقد نمت الحركة الاشتراكية الديمقراطية بجهود أوغست بيبل August Bebel الذي كان يعتقد أن تحقيق الاشتراكية يجب أن يتم بالوسائل الشرعية بعيداً عن استخدام القوة. كذلك يعود الفضل في نمو الاشتراكية الديمقراطية الألمانية أيضاً إلى المفكر والمنظر الألماني ادوارد بيرنشتاين E.Bernstein الذي تحدى بعض مقولات النظريات الماركسية «الأرثوذكسية» مثل حتمية انهيار الرأسمالية، مشيراً إلى أن الرأسمالية ذاتها تتغلب على الكثير من نقاط ضعفها، كظاهرة البطالة وفائض الإنتاج ومشكلة التوزيع التعسفي للثروة. ويرى بيرنشتاين أن نجاح الاشتراكية لا يعتمد على ثورة الطبقة العاملة رداً على البؤس والقهر الذي تعانيه من تسلط الرأسمالية، ولكنه يعتمد على إزالة البؤس ذاته. كما أن الطبقة العاملة تستطيع تحقيق الاشتراكية بانتخاب ممثلين عنها يؤمنون بالاشتراكية.

انتشرت أفكار الاشتراكية الديمقراطية عقب الحرب العالمية الثانية في معظم أنحاء أوربة الغربية. وكانت تدعو إلى التخلي عن الصراع الطبقي والمبادئ الماركسية الأخرى، وإلى ضرورة مشاركة كل فئات الشعب في قيادة السلطة السياسية والاقتصادية، وتكوين مجتمع يعمل فيه جميع الناس متساوين. ومع أن الحركات الديمقراطية الاشتراكية الغربية أيدت مبدأ رقابة الدولة على الاقتصاد، فإنها رفضت أسلوب التخطيط المركزي الشامل وتبنت مدخل السوق التنافسية الحرة. بحيث يتوافر أكبر قدر ممكن من المنافسة والقدر الضروري من التخطيط.

وكان لانتشار أفكار الاشتراكية الديمقراطية في أوربة الغربية أثر بالغ في تبني الكثير من الدول الأوربية الغربية إجراءات اقتصادية واجتماعية متعددة مثل تأميم بعض أجزاء الصناعة الثقيلة والمناجم والمؤسسات المالية، واعتماد إجراءات واسعة أخرى في نطاق الرقابة الحكومية على الاقتصاد، وتحقيق إصلاحات بنيوية في حقل الضمان الاجتماعي. وفي العقود الأخيرة تحولت حركات الاشتراكية الديمقراطية الغربية إلى حركات إصلاح تنادي ببناء مجتمع الرفاه أو اقتصاد الرفاه.

### الاشتراكية في أمريكة:

لم يكن للاشتراكية في الولايات المتحدة الأمريكية تأثير أو صوت مسموع كما كان عليه الحال في أوربة. ففي عام 1901 تأسس الحزب الاشتراكي الأمريكي، ولم يتجاوز عدد أعضائه العشرة آلاف، ثم ازدادوا إلى 150ألفاً عام 1912. وقد استندت الأفكار الاشتراكية لهذا الحزب إلى تلك التي حملها إليه بعض المهاجرين الحديثين القادمين من أوربة، إضافة إلى بعض مبادئ الاشتراكية المثالية التي ظهرت في القرن التاسع عشر، وإلى قيم إلغاء العبودية في الولايات المتحدة، وأفكار بعض النقابيين والمصلحين الزراعيين، وبعض الفرق الاشتراكية المنعزلة كالحزب الاشتراكي العمالي، (وهو حزب سابق للحزب الاشتراكي الأمريكي، تألف عام 1877، ولم يصبح له تطلعات مميزة إلا ابتداء من عام 1890 عندما حاول بعض قادته إدخال أفكار ماركسية إلى الحركة العمالية التي كانت تتأثر كثيراً بالنقابية الفرنسية، إلا أنه بقي حزباً مغموراً). وقد استطاع الحزب الاشتراكي الأمريكي أن يبني قاعدة جماهيرية واسعة بجهود أحد قادته إيوجين دبس E.Debs على الرغم من ضعف الانسجام الفكري والسياسي بين أعضائه. فقد كان يضم في صفوفه عناصر من الإصلاحيين reformists والراديكاليين والماركسيين الثوريين والشعبيين populists. ولم يقدم هذا الحزب أي أفكار جديدة، بل تركز نشاطه على محاولة جعل

صوته حول الاشتراكية مسموعاً في الولايات المتحدة. وقد انهار بعد الحرب العالمية الأولى.

### الاشتراكية في إفريقية:

ظهرت في القارة الإفريقية حديثاً صيغ متنوعة من الأفكار الاشتراكية ففي السنغال كان الرئيس ليوبولد سنغور يدافع عن الاشتراكية الإنسانية التي تستند جزئياً إلى الماركسية وفي غينية حاول الرئيس سيكوتوري مزج أفكار الماركسية اللينينية بالقيم الشعبية لإفريقية ما قبل الاستعمار، داعياً إلى أفرقة الماركسية. أما الرئيس نكروما في غانة فقد أعلن مبدأ التعقل أساساً لنظامه مؤكداً أن إجراءات التوتاليتارية (الكليانية) وحدها قادرة على ضمان الحرية. وقد سقط نظامه في عام 1966.

وفي كينية وتنزانية وعدد آخر من الدول الإفريقية كانت النخبة الحاكمة والمثقفة تترجح بين نوع أو آخر من الاشتراكية الإفريقية، في حين انصب التزامها الأساسي على عملية التحديث والتصنيع السريع.

وقد أكد كثير من الكتاب الاشتراكيين الأفارقة الحاجة إلى بناء اشتراكية تستند إلى القيم والعادات الإفريقية القديمة، وإلى مبادئ المساواة الاجتماعية والسياسية، وغير ذلك من المفاهيم والالتزامات التي كانت تسود المجتمعات القبلية الإفريقية.

ويكاد معظم المفكرين الأفارقة يجمعون على أن أكثر الأمور إلحاحاً لإفريقية، كان وما يزال، ضرورة النضال من أجل الانتقال من مجتمع الكفاف إلى اقتصاد السوق، وتوفير الخدمات الصحية والتعليمية والسكنية، وضبط الإدارة الحكومية.

### الاشتراكية في آسيا:

كانت عدة حكومات آسيوية تعد نفسها حكومات اشتراكية مثل الهند وبورمة وسيلان (سابقاً) وإندونيسية وسنغافورة. إلا أن الأحزاب الاشتراكية في هذه البلدان بدأت تفقد قوتها وتأثيرها. ففي الهند حيث تتنافس عدة تنظيمات اشتراكية، كان حزب

المؤتمر حزباً وطنياً يحاول أن يوحد في صفوفه عدة اتجاهات سياسية واجتماعية. وفي بورمة كان الحزب الاشتراكي البورمي عضواً في تحالف يحكم البلاد، إلا أنه غدا حزباً ملاحقاً. وفيما عدا سنغافورة فإن بقية الأحزاب الاشتراكية في جنوب شرقي آسيا لم تستطع أن تقوم بدور ذي شأن بعد الحرب العالمية الثانية.

أما في فييتنام فكان الحزب الشيوعي وما يزال الحزب الحاكم، ولاسيما بعد توحيد شطري البلاد، كما أن غالبية الحركات الثورية في منطقة الهند الصينية تستوحي مبادئها من الإيديولوجية الماركسية، وتتحدى القوى التقليدية التي تدعمها الولايات المتحدة الأمريكية وتشتبك في صراع معها إلى جانب جمهورية الصين الشعبية الدولة الاشتراكية العظمى في آسيا منذ عام 1949.

والواقع أن الأحزاب الاشتراكية في دول جنوب شرقي آسيا لم تستطع القيام بدور فعال من أجل الاستقلال، بل عجزت عن أن تكون لنفسها جذوراً عميقة في بلدانها. وحاول قادة هذه الأحزاب من المثقفين المتأثرين بالثقافة الأوربية إدخال نماذج الاشتراكية الديمقراطية الأوربية، إلا أنهم لم يستطيعوا تحقيق نجاحات ملحوظة، واتجهت حكومات هذه الدول إلى إقامة أنظمة أوتوقراطية تعنى عناية خاصة بالتنمية الصناعية، ولم تُثبت محاولات دمج الديمقراطية البرلمانية بالتخطيط الاشتراكي وجودها إلا في الهند وسنغافورة.

وفي اليابان، أكثر الدول الآسيوية تطوراً، كانت التنظيمات الاشتراكية تملك قاعدة جماهيرية واسعة. ففي عام 1901 تألف أول حزب اشتراكي ياباني لم يلبث أن حُلَّ وتحول إلى تنظيم سري. وفي أثناء الحرب العالمية الأولى وعقبها عادت التنظيمات الاشتراكية إلى الظهور. وفي عام 1946 حصل الحزب الاشتراكي الياباني على 90 مقعداً في البرلمان، وفي عام 1947، تمكن هذا الحزب من الحصول على أكبر عدد من مقاعد البرلمان، وغدا زعيمه كاتا ياما تيتسو رئيساً لحكومة إئتلافية. وفي عام 1948 انقسم الحزب الاشتراكي إلى

جناحين بعد تسلم المحافظين السلطة. وكان جناحه اليساري شديد العداء للولايات المتحدة وأكثر ميلاً إلى الاتحاد السوفييتي السابق، وقد انفرد هذا الجناح باسم «الحزب الاشتراكي الياباني» أما الجناح اليميني فكان يؤيد تحقيق تنمية متدرجة، ويفضل إقامة علاقات عسكرية وسياسية بالولايات المتحدة، واستقل بذاته تحت اسم «الحزب الديمقراطي الاشتراكي» وتشير الظواهر إلى حدوث تحولات في الاشتراكية اليابانية على غرار ما حدث للاشتراكية الأوربية عقب الحرب العالمية الثانية.

### الحوار حول الاشتراكية في الفكر العربي الحديث

لعل من أبرز التطورات في الاقتصاد العربي نمو الأفكار ذات النزعة الاشتراكية وامتزاجها بقضايا التنمية وطموحات الوحدة على الصعيد العربي.

وقد عانى الفكر الاقتصادي والسياسي العربي طويلاً، ولاسيما في الأربعينات والخمسينات من القرن العشرين نوعاً من الفصام الكبير بين الاتجاه القومي الاشتراكي والاتجاه الاشتراكي اللاقومي.

وفي حقبة الستينات أخذ أنصار الفكر القومي يضمنون برامجهم الكثير من الأفكار الاشتراكية. فقد ورد في المنطلقات النظرية لحزب البعث العربي الاشتراكي التي أقرها المؤتمر القومي السادس للحزب «إن بناء الاشتراكية يجعل الوحدة الإطار البشري والاقتصادي الأكثر انسجاماً مع متطلبات شمول التجربة وجذريتها. فالبلدان الصغيرة لا تستطيع أن تصعد في طريق الاشتراكية منعزلة لأن التطور الاقتصادي (والتصنيع بوجه خاص باعتباره القاعدة المادية للاشتراكية) سيبقى دوماً مهدداً بالجمود والاختناق. لذا فإن الوحدة العربية والاشتراكية قضيتان متلازمتان على الصعيد التاريخي والاقتصادي».

وفي الاتجاه المقابل بدأ أنصار الفكر الماركسي يراجعون بعض مقولاتهم وأفكارهم حول العلاقة الجدلية بين قضايا البناء الاشتراكي وقضايا الوحدة، وضرورة النظر إلى

الوحدة العربية على أنها وعاء تاريخي لازم لدفع عمليات التنمية ونجاح مهمات التحويل الاشتراكي.

إن القضية المركزية التي ظلت تشغل أذهان الاقتصاديين العرب طوال مُدة الستينات هي محاولة الإجابة عن السؤال التالي: هل الاشتراكية في الوطن العربي تطبيق للاشتراكية العلمية أو طريق عربي لها، أو أنها اشتراكية عربية ذات ملامح خاصة خالصة؟.

يعبر أحد المفكرين العرب عن موقع هذه الإشكالية في خريطة الفكر الاقتصادي العربي على النحو التالي: «إن محتوى الثورة العربية في الحقل الاجتماعي والسياسي يمثل جانباً حيوياً منها. وهذا المحتوى يتمثل في الاشتراكية العربية، لأنها تمثل مفهوم العدالة الاجتماعية بمعناها الواسع في المجتمع العربي الجديد. وطبيعي أن يتجه الفكر العربي إلى بحث الاشتراكية العربية وإلى تحديد إطارها الفكري ورسم خطوطها النظرية. وطبيعي في مرحلة مثل هذه أن يكون المجال رحباً للاجتهاد والنقل وأن تمر بأزمة فكرية قوية».

وهكذا فإن فكرة الاشتراكية العربية تعني لعدد كبير من الاشتراكيين العرب، من ذوي الاتجاه القومي، ضرورة الانطلاق من تحليل الواقع العربي مع استلهام الخبرات والتجارب الإنسانية المختلفة لرسم معالم الطريق الذي يمكن أن يسير فيه الشعب العربي نحو الاشتراكية. فالمبدأ الأساسي لهذه الفكرة يعني قبل كل شيء ضرورة وضع النضال في سبيل الاشتراكية في إطاره القومي، وربط المطالب الاشتراكية بالمطالب القومية في الوحدة والحرية. إلا أن شعار الاشتراكية العربية هذا ما لبث أن أعطاه بعضهم محتوى فكرياً وتطبيقياً خاصاً، فأخذوا يتحدثون عن نظرية اشتراكية عربية وفلسفة عربية خاصة بها، وقالوا بخصائص عربية ومزايا لا بد أن تمتاز بها الاشتراكية العربية. وهكذا نلاحظ في الكتابات المتداولة حول خصوصية الاشتراكية العربية، إصراراً على أنها، أي الاشتراكية العربية، دعوة أخلاقية أو نظرة إلى العدالة نابعة من التراث الفكري والروحي والقيم الخاصة بالمجتمع العربي.

ويؤكد رفعت المحجوب في إشارة إلى التجربة التي شهدتها مصر: «أن الاشتراكية العربية قامت لمعالجة مشكلات المجتمع العربي في مصر وفي حدود قيمه. واتفاقاً مع ذلك ذهب الميثاق إلى أن الاشتراكية العربية ليست التزاماً بنظريات جامدة لم تخرج من صميم الممارسة والتجربة الوطنية، وعلى ذلك يمكن أن نخلص إلى أن للاشتراكية العربية قيمها وفلسفتها الذاتية».

ومنذ العام 1963 بدأت تظهر أولى الكتابات النقدية للمفاهيم والمقولات الاشتراكية المتداولة، وكانت، في غالب الأحيان، ترديداً للمفاهيم السائدة في الوثائق الإيديولوجية الرسمية في مصر وسورية والعراق والجزائر. فقد تضمنت المنطلقات النظرية لحزب البعث العربي الاشتراكي التي أقرها المؤتمر القومي السادس للحزب حول «ملامح الطريق العربي إلى الاشتراكية» بعض عناصر النقد لمفهوم الاشتراكية العربية الذي غلب على كتابات حزب البعث منذ نشأته، فقد جاء في تلك المنطلقات: «وبدلاً من أن يكون المنطلق القومي للاشتراكية في الحزب سبباً لإعطاء وجهة نظر واضحة مدروسة تتلمّس خصائص الواقع العربي بكل تفاصيله وتناقضاته، والخروج بدراسات نظرية توضح الطريق العربي إلى الاشتراكية، عن طريق تحليل التكوين الاقتصادي والطبقي للمجتمعات العربية، وبدلاً من أن يكون هذا المنطلق سبباً لانفتاح علمي واع على الواقع العربي، تحوّل في عدد من كتابات الحزب إلى مجرد شعارات عامة ومسميات عاطفية حول الخصائص العربية للاشتراكية ومزاياها الأصيلة». وعلى العكس من ذلك، فقد حدث تطور مهم لدى أنصار التيار الماركسي، عندما شرعوا في التخلّي عن التزمت الفكري الذي طبع كتابات هذا التيار حول مفاهيم الاشتراكية. وقد كتب فؤاد مرسي في مقال له عن «التطبيق العربي للاشتراكية من الواقع المصري»: «إن الاشتراكية بوصفها نظاماً اجتماعياً يقضي على استغلال الإنسان لأخيه الإنسان يظل جوهرها واحداً على الدوام. لكن الاشتراكية ليست وصفة جاهزة لجميع الشعوب. كما أنها ليست تقنيناً لعقائد لا تقبل

التغيير عندما تتغير ظروف الإنسان، وإنما الاشتراكية في بلد معيّن ثمرة لنضال شعبه المعيّن. ولذلك لا يمكن أن يكون طريق هذا الشعب سوى طريقه الخاص، أعني طريقه القومي».

والحقيقة أن اعتراف الاقتصاديين العرب بتعدد طرائق الانتقال إلى الاشتراكية قد أفسح في المجال أمام مصالحة تاريخية بين التيارين القومي والماركسي في الفكر الاقتصادي العربي الحديث.

## النظرة المستقبلية للاشتراكية

اتسمت مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية حتى اليوم بانتشار أفكار الاشتراكية الديمقراطية في معظم البلدان الأوربية وفي كثير من البلدان الآسيوية والأمريكية اللاتينية وفي كندا وأسترالية. واستطاعت بعض الأحزاب الاشتراكية الديمقراطية في عدد من الدول تأليف حكومات ائتلافية تسلمت السلطة في أزمنة متفاوتة.

كذلك يشهد هذا العصر تبدلات عميقة في مجموعة البلدان الاشتراكية وتخلي معظم البلدان الاشتراكية الأوربية عن الاشتراكية العلمية وتبنيها مذهب الإصلاح الاقتصادي وأفكار «الاشتراكية الديمقراطية» والانتقال إلى اقتصاد السوق.

ففي الاتحاد السوفييتي السابق أدت الممارسة البيروقراطية زمناً طويلاً إلى تباطؤ معدلات النمو وبروز عدد كبير من حالات عدم التوازن الاقتصادي، وتضاؤل مستويات التطور التقني في بعض فروع الصناعة والإنتاج.

وقد تضمن برنامج إعادة البناء (البريسترويكا) الذي طرحه غورباتشوف في الاتحاد السوفييتي عام 1985 دعوة إلى التعددية الحزبية والانتقال المبرمج إلى اقتصاد السوق، وتعايش أشكال متنوعة من ملكية وسائل الإنتاج، وإنهاء الحرب الباردة، وكان لهذه الأمور أثر بالغ في تسريع وتائر التحولات الاقتصادية والسياسية الأخيرة التي جرت في

البلدان الاشتراكية الأوربية، وفي زيادة نشاط الاتجاهات التي تنادي بالإصلاح في أماكن عدة من العالم.

ومع التأييد الواسع الذي لقيته أفكار العلنية (الانفتاح) وإعادة البناء في المستويين الداخلي والعالمي، فقد عانى الاتحاد السوفييتي صراعاً حاداً بين الاتجاهات السياسية والتنموية في البلاد، بدءاً من الاتجاه الذي يحاول التمسك بأسلوب الإدارة التقليدية السابقة للبلاد، والمحافظة على أصول الماركسية اللينينية ويطلق عليه بعضهم «الاتجاه الماركسي الأصولي» ثم الاتجاه الذي يمثله غورباتشوف، والذي يركز على الانتقال التدريجي إلى اقتصاد السوق مع إقامة نظام ملائم للمراجعة والإشراف، واستمرار التعايش بين أشكال متنوعة من ملكية وسائل الإنتاج، وأخيراً الاتجاه الليبرالي الذي يدعو إلى الانتقال إلى الاقتصاد الرأسمالي بالسرعة الممكنة على غرار البلدان الرأسمالية الغربية.

وبغض النظر عن الأسلوب الذي تم في إطاره حسم الصراع الجاري في الاتحاد السوفييتي السابق وتبني روسية الاتحادية الاتجاه الليبرالي، فإن أفكار العلنية وإعادة البناء تركت بصماتها على الوضع الذي آل إليه هذا الصراع مستبعدة نهائياً العودة إلى الصورة السابقة لإدارة المجتمع والاقتصاد الوطني. وقد انتقلت عدوى الإصلاح الذي ابتدأ في اتحاد الجمهوريات الاشتراكية السوفييتية السابق إلى البلدان الاشتراكية الأوربية الأخرى، وأثر بصورة أو بأخرى على الأنظمة الاشتراكية في بلدان آسيا وإفريقية وأمريكة اللاتينية، ولعل أبرز آثاره تقليص نفوذ الأساليب الأوتوقراطية في إدارة الاقتصاد الوطني وتخطيطه، والفسح في المجال لمزيد من الديمقراطية في الاقتصاد والسياسة.

ولعل الحدث الأكثر أهمية هو في تخلي جميع البلدان الاشتراكية الأوربية رسمياً عن المذهب الماركسي والاشتراكية العلمية وانتقالها إلى التعددية الاقتصادية والسياسية. ويلفت النظر هنا ظاهرة استمرار الأنظمة الاشتراكية التوتاليتارية في البلدان الأقل تطوراً

في الوقت الذي انتهت فيه هذه الأنظمة في الدول الأكثر نمواً والأكثر تقدماً مما يطرح أمام المفكرين مستقبلاً مهمة تفسير نشأة الأنظمة الاشتراكية وطريق تطورها.

# المركز الثقافي الآسيوي

- مؤسسة بحثية مستقلة، تتبع جمعية خريجي معهد الدراسات والبحوث الآسيوية، تخضع لقانون الجمعيات الأهلية المصري، مشهرة في وزارة التضامن الاجتماعي برقم 1328 لسنة 2002م .
- يتكون المركز الثقافي الآسيوي من الوحدات التالية :
  1) وحدة دراسات الخليج وشبه الجزيرة العربية .
  2) وحدة الدراسات الإيرانية .
  3) وحدة الدراسات التركية والعثمانية .
  4) وحدة الدراسات الأرمنية والقوقازية .
  5) وحدة الدراسات اليهودية والإسرائيلية .
  6) وحدة دراسات الشرق الأقصى .
  7) وحدة دراسات الفنون والتراث.
  8) وحدة دراسات تركستان الشرقية - شينجيانج
- يهدف المركز الثقافي الآسيوي إلى عمل البحوث والدراسات المتعلقة بقارة آسيا في النواحي التاريخية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية ، وكافة النواحي الحضارية .
- يعمل المركز الثقافي الآسيوي على طباعة ونشر الدراسات التي تنتجها وحداته المختلفة، كذلك الدراسات التي يتقدم بها الباحثون المتخصصون في مجال اهتمامات وحدات المركز .
- كما يقوم المركز الثقافي الآسيوي بترجمة الإصدارات العالمية الخاصة بقارة آسيا وإصدارها في نشرات خاصة .

- يسعى المركز الثقافي الآسيوي إلى إصدار عدة سلاسل من الكتب والدوريات المتخصصة والتي تخدم الدراسات الآسيوية خاصة، والثقافة الإنسانية بشكل عام.
- يمد المركز الثقافي الآسيوي يد التعاون للباحثين والمراكز البحثية والهيئات العلمية الأخرى، للقيام بالأنشطة العلمية والندوات والمؤتمرات وعمل الأبحاث ونشرها .

# فهرس المحتويات

## نهاية الجزء الأول

تم بحمد الله

## يتبع.. الجزء الثاني



المركز الثقافي الآسيوي

# معجم المصطلحات الاقتصادية

2



الدكتور
أحمد عبد الوهاب الشرقاوي

أمواج

# معجم
# المصطلحات الإقتصادية

(سلسلة الموسوعة العلمية الشاملة)

# معجم المصطلحات الإقتصادية

## الجزء الثاني

المركز الثقافي الآسيوي



الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي

أمواج للنشر والتوزيع

2015



| | |
|---|---|
| رقم التصنيف | : 330.03 |
| المؤلف ومن هو في حكمه | : أحمد عبد الوهاب الشرقاوي |
| عنوان الكتاب | : معجم المصطلحات الإقتصادية الجزء الثاني |
| بيانات الناشر | : أمواج للنشر والتوزيع، عمان – الأردن |
| عدد صفحات الكتاب | : 258 |
| رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية | : (2015/2/848) |
| الرقم المعياري الدولي (ISBN) | : 978-9957-596-51-4 |
| الواصفات | : /الإقتصاد//المصطلحات//القواميس |

• يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى.

• تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية



أمـــــــواج للطبـــــاعة والنشر والتوزيـــــع
المملكـــة الأردنيـــة الهاشميـــة ـ عمـــــان
تلفاكس: 009626488961/009626488836

amwajpub@yahoo.com
www.amwaj-pub.com

# المقدمة

المعرفة حق أصيل من حقوق الإنسان، وتيسير الحصول على هذه المعرفة واجب أساسي على كل معلم.

لم يعد التعلم والتثقف من قبيل الترف المعرفي، ولم يعد أيضًا عبئًا يتخلص منه الناس لصعوبته أو ثقله وجفافه، إنما أتاحت وسائل الاتصال – التي جعلت من العالم قرية متناهية الصغر – الحصول على المعلومات أيسر من أي شيء.

وهو ما يمنح البشرية فرصة رائعة في قفزة نوعية نحو التقدم الهائل ، لاسيما شعوب العالم الثالث التي عانت أشد المعاناة جراء جهلها ونقص المعلومات لديها.

لقد كان حلمنا دائمًا هو أن نجعل المعرفة أجمل في الشكل وأسهل في التناول وأبسط في المضمون ، مهما كان موضوعها؛ بل حلمنا أن تكون المعلومات ألذ وأشهى من المأكولات والحلوى ، وأيسر في الاستيعاب والهضم من الطعام الصحي، وأجمل رونقًا وأشد جذبًا من متع الدنيا ، للكبار والصغار على كافة مستوياتهم .

لذا ؛ فقد جعلنا شعار موسوعتنا ( تبسيط العلوم) وجعلنا هدفنا ( العلم للجميع) وجعلنا منهجنا ( متعة التعليم والتعلم ).

فعمدنا إلى جمع المعلومات الأساسية في كافة شئون العلم والحياة، وقدمناها في شكل مبسط وجذاب، مع التأكيد على الوثوق التام في كل المعلومات ؛ اعتمادًا على أوثق المصادر.

وللأمانة العلمية فإننا لم نضف جديدًا إلى بحر المعلومات ، إنما اعتمدنا على ما هو موجود ، وتذخر به المكتبات من الموسوعات ودوائر المعارف والمعاجم والأطالس، في شتى صورها المطبوعة والرقمية .

فقد أنتجت البشرية كماً أكثر من رائع في مجال المعلومات ، وخلف العلماء تراكمًا معرفيًا ما يزال يتزايد، فيزيد من سرعة تقدم ركب الحضارة الإنسانية ، وما علينا تجاه الأجيال الجديدة ؛ ليس فقط من تقديم هذا الكم الهائل في شكل مبسط وجذاب وموثوق.

فاقتطفنا من كل بستان زهرة ، وضممناها في مجموعة من الباقات والفصول والأبواب ، لنقدمها إلى القراء والمثقفين والباحثين ، مادة ثقافية وعلمية وبحثية ؛ تجعل من التعليم متعة وليس عبئًا ، وتجعل من القراءة ممارسة أساسية وليس هواية، وتجعل من الشغف بالمعرفة عبادة وليس عادة.

**والله من وراء القصد وهو يهدي السبيل.**

# الإصلاح الزراعي

الإصلاح الزراعي agrarian reform هو مجموعة الإجراءات التشريعية والتنفيذية التي تقوم بها السلطات العامة لإحداث تغييرات إيجابية في الحقوق المتعلقة بالأرض الزراعية من حيث ملكيتها وحيازتها والتصرف بها، لينجم عن هذه التغييرات إلغاء احتكار الأرض الزراعية أو تقليصه وضمان توزيع أكثر عدالة في الثروة والدخول. ويتم ذلك عن طريق وضع حد أعلى للملكية الزراعية الخاصة لا يجوز تخطيه، والاستيلاء على ما يتجاوز هذا الحد من أراض وتوزيعها على فقراء الفلاحين المستحقين وفقاً لشروط وأولويات تختلف باختلاف الأوضاع السياسية والاقتصادية والسكانية والاجتماعية لكل بلد.

والإصلاح الزراعي بهذا المعنى المحدد الأكثر شيوعاً يركز على إصلاح نمط توزيع الأرض land distribution reform، أي على تحقيق العدالة وفتح الطريق أمام تحرير الفلاحين اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً من استغلال إقطاعي أو شبه إقطاعي.

وقد يتسع مفهوم الإصلاح الزراعي لا ليركز على تحقيق العدالة فقط وإنما على تحقيق النمو أيضاً. فيشمل في هذه الحالة، إضافة إلى ما سبق، بعض الإجراءات الكفيلة بتنظيم العلاقات الزراعية بين ملاك الأراضي الزراعية ومستأجريها، وتدريب الفلاحين وإرشادهم وتنظيمهم في تعاونيات، وتطوير طرق زراعتهم ووسائلها، وتوفير القروض لهم ومساعدتهم في تسويق المنتجات الزراعية وإقامة وحدات إنتاجية زراعية على أسس جماعية متقدمة، وغير ذلك.

والإصلاح الزراعي قد يكون مرحلة نهائية في حد ذاته، كما هو الحال في الدول غير الاشتراكية، وقد يكون مجرد مرحلة انتقالية تفضي إلى مرحلة أخرى أكثر جذرية

تلغى فيها الملكية الخاصة للأرض، كما هو الحال في معظم الدول الاشتراكية (الشيوعية).

**المنظور التاريخي:**

الأرض بمفهومها الطبيعي محدودة المساحة، وهي تؤلف أحد عوامل الإنتاج الأساسية فضلاً عن أنها أداة غنىً وتخزين ثروة، وأنها كانت مصدر جاه اجتماعي ونفوذ سياسي. وتتناسب قيمة الأرض مع ندرتها وتزداد هذه القيمة كلما ازداد ضغط السكان عليها، أي كلما انخفض نصيب الفرد من الأرض الزراعية في المجتمع، وهو ما يؤلف الاتجاه التاريخي العام.

لذلك، كان الحصول على الأرض الزراعية وما يزال مصدراً للتنافس والمنازعات والصراعات بين الأفراد والعشائر والقبائل وبين الفئات المختلفة داخل المجتمع الواحد. وغالباً ما تنتهي هذه الصراعات إلى غالب ومغلوب مع ما يترتب على ذلك من تمركز للأراضي في أيدي فئة وحرمان فئات أخرى منها.

والإصلاح الزراعي بصوره التاريخية المختلفة يهدف عموماً إلى إعادة نوع من التوازن إلى هيكلية التوزيع وإلى إيجاد الشروط التي تساعد على أن يكون للأرض وظيفتها المزدوجة الإنتاجية الاجتماعية في آن واحد.

والإصلاحات الزراعية في التاريخ قديمة ومتنوعة من حيث أغراضها ومراميها. ولا يتسع المجال هنا لأكثر من الإشارة إلى بعض النماذج المهمة منها. ولعل الإصلاح الزراعي الذي قام به سولون Solon ثم بيزيستراتوس Peisistratus في القرن السادس قبل الميلاد في أثينة القديمة يعد من أقدم الإصلاحات المعروفة. وتضمن القانون الذي أصدره سولون إلغاء ديون الفلاحين وفك أراضيهم المرهونة وتحريرهم من «عمل المسادسة» لدى المقرضين، أي تقديم العمل لقاء سدس الإنتاج للفلاح وخمسة أسداسه للمقرض. ولدى تسلّم بيزيستراتوس السلطة عقب ثورة 561ق.م، استمر بالإصلاح

ودعمه ووزع أراضي خصومه على صغار الحائزين ووفر لهم القروض ومنع الهجرة من الريف إلى المدينة. لقد ساعد إصلاح بيزيستراتوس على استقرار الأوضاع السياسية وضمن بقاءه في السلطة مدى الحياة، إلا أن النتائج الاقتصادية بقيت غير واضحة.

في رومه القديمة وفي المرحلة 133- 121ق.م، أصدر تيبريوس (طيبريوس) Tiberius قانوناً للإصلاح الزراعي تضمن وضع سقف للحيازة لا يجوز تجاوزه. وكان هدف القانون من ذلك استرداد الأراضي العامة التي اغتصبها كبار الملاك وأهملوا استغلالها بغية إعادة توزيعها على صغار المزارعين والمحرومين. إلا أن تيبريوس قتل وانتخب أخوه غايوس Gaius بعد نحو عقد من الزمن، ونفذ إصلاحاً أكثر جذرية إلا أنه قتل أيضاً وعادت الفوضى وعادت من جديد ظاهرة تمركز الأرض واحتكارها.

ومشكلة ملكية الأرض وحيازتها وأسلوب استغلالها كانت تحتل أهمية كبيرة في عهد الفتوحات العربية الإسلامية. فعندما فتح المسلمون العراق والشام ومصر اختلف الصحابة في الأراضي الزراعية في تلك البلاد: أيقسمونها على الفاتحين أو يتركونها بأيدي أصحابها؟ واستقر الرأي على إبقاء الأرض تحت تصرف أصحابها الذين يزرعونها على أن تكون رقبتها للدولة، أي عُدَّت الأرض ملكاً للدولة وعد زارعوها حائزين لها على أن يدفعوا للدولة لقاء ذلك بدل إيجار أو ضريبة العشر أو الخراج. إلا أن المسلمين نهجوا في الأندلس نهجاً مختلفاً، وقسموا أراضي الإقطاعات الكبيرة على فلاحيها المحرومين. وبهذا الصدد يذكر المستشرق دوزي: «لقد أنقذ الإسلام الطبقات الدنيا من المسيحيين العبيد وأقنان الأرض من العبودية والظلم وحررهم من سلطة الإقطاعيين الأقوياء.. ووزعت الأراضي المصادرة بين عدد كبير من أفراد هذه الطبقات المستغلة المظلومة».

في العصور الحديثة نسبياً طبق الإصلاح الزراعي الفرنسي بعد نجاح الثورة مباشرة (1789) فأعتقت الأقنان وألغيت الإقطاعات وجعلت المزرعة الأُسريّة الصغيرة المستقلة أساساً للديمقراطية، وكان إشعاع ذلك عظيماً على الدول الأخرى.

وفي الدنمرك، كانت مرحلة 1786-1813 مرحلة الإصلاحات الزراعية السعيدة والذهبية فقد تحول 60٪ من فلاحي الدنمرك إلى ملاك. وبعد ثورة 1848 تم تحرير الفلاحين في كل من ألمانية وإيطالية وإسبانية ووزعت عليهم الأراضي. وفي روسية عد قانون عتق الأرقاء عام 1861 نقطة تحول بارزة، وعبارة القيصر ألكسندر الثاني شهيرة بهذا الصدد: «إن إلغاء الرق من قبلنا خير من انتظار اليوم الذي يقوم فيه الأرقاء أنفسهم بذلك». وفي النصف الثاني من القرن التاسع عشر طبقت بعض بلدان أوربة الشرقية نماذج مختلفة من الإصلاحات الزراعية، تحولت فيما بعد الحرب العالمية الثانية إلى تحولات زراعية اشتراكية جذرية. وفي أمريكة اللاتينية، يعدّ الإصلاح الزراعي المكسيكي الشهير الذي بدأ عام 1915 وامتد تطبيقه على مدى ثلاثين عاماً، وشمل مساحة 30 مليون هكتارٍ من الأراضي (ربع المساحة الصالحة للزراعة في البلاد) من أهم إنجازات الثورة المكسيكية.

والمرحلة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية كانت نشطة وغنية بالإصلاحات الزراعية التي كان لها بمعظمها هدف مزدوج: العدالة الاجتماعية والتنمية الاقتصادية. ويشار بهذا الصدد إلى الإصلاحات الزراعية في: يوغوسلافية 1945، واليابان 1946، وجمهورية الصين الشعبية 1949، وإيطالية 1950، ومصر 1952، وفييتنام الشمالية 1955، وسورية 1958، والعراق 1958، وكوبة 1959، والهند وإيران في الخمسينيات والستينيات، وكوستاريكة 1961، والجزائر 1962، وتشيلي 1965، وجمهورية اليمن الديمقراطية الشعبية 1968، وإثيوبية 1974، وأفغانستان 1977.

وهكذا، فإن الإصلاح الزراعي بوصفه سياسةً اجتماعيةً، أخذت به وطبقته دول كثيرة قارب عددها المئة. ومع ذلك، فإن المؤتمر العالمي للإصلاح الزراعي والتنمية الريفية WCARRD، الذي انعقد في رومة في تموز 1979 والذي حضرته 143 دولة، أعاد التأكيد مجدداً أن الإصلاح الزراعي يؤلف عنصراً حاسماً لا غنى عنه للتنمية الريفية

وأوصى الحكومات التي ما تزال تحتاج إلى إعادة تنظيم حيازة أراضيها بأن تقوم بذلك بسرعة وحزم وأن تتخذ الإجراءات الكفيلة بمنع إعادة ظهور أنماط جديدة من تمركز الأراضي والموارد لقطع الطريق على الاستغلال.

**المسوّغات والأهداف:**

قد تختلف مسوغات الإصلاح الزراعي وأهدافه من بلد إلى آخر وفقاً للأحوال والحقائق التاريخية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية في البلد المعني، ووفقاً لانتماءات السلطة الحاكمة فيه واختياراتها ومقدرتها. ومع ذلك يمكن القول، من الناحية العامة والمبدئية، إن للإصلاح الزراعي مسوِّغات يمكن وضع أهمها في المجالات الثلاثة التالية:

في السياسة تذكر المسوِّغات والأهداف التالية:

- تصفية الإقطاع بما له من امتيازات وسلطة ونفوذ وهو أهم الأهداف.
- تحرير الفلاحين من التسلط والاستغلال وتنشيط دورهم السياسي.
- تهيئة الشروط الموضوعية (بتوزيع الأرض على الفلاحين) للممارسة الديمقراطية وهذا هدف معلن نادراً ما يطبق.

وتجدر الإشارة إلى أن الهدف السياسي للإصلاح الزراعي قد يكون امتصاص نقمة عارمة أو إجهاض ثورة فلاحية جذرية.

و«الإصلاح» هنا قد لا ينفذ نتيجة للضغوط الداخلية فقط وإنما نتيجة لضغوط خارجية أيضاً، مثل الإصلاح الزراعي في تايوان (1949ـ 1953) والإصلاح الزراعي في فييتنام الجنوبية (1955).

**وفي الاقتصاد يذكر:**

- تصفية الاستغلال الإقطاعي.

- توجيه الفائض الزراعي نحو الاستثمار المنتج.

- تصفية ملكيات الملاك الغائبين، وهي مهملة وضعيفة الإنتاج.

- تحسين الإنتاجية الزراعية وتكثيف الزراعة وزيادة الإنتاج. وتساعد على ذلك الحوافز الجديدة لدى الفلاح الذي أصبح مالكاً، وزيادة إمكاناته على الاستثمار لتخلصه من الريع، كما يساعد عليه احتمال زيادة المالك المشمول بالإصلاح لاستثماراته في الأراضي المحدودة نسبياً التي احتفظ بها لتعويض ما خسره من أراض شاسعة.

- تحسين دخل الفلاح والدخل الزراعي عموماً.

**وفي المجال الاجتماعي يذكر:**

- تحقيق توزيع أكثر عدالة للأرض وللأصول الإنتاجية الأخرى، مع ما يترتب على ذلك من تخفيف للتفاوت الصارخ في توزيع الدخول الزراعية.

- إيجاد فرص عمل جديدة.

- تحسين الخدمات التعليمية والصحية وغيرها ... ولاسيما في المناطق المحرومة التي هي أكثر حاجة إليها.

**نماذج من الإصلاح الزراعي:**

في عالمنا المعاصر، تبنت كثير من الدول الإصلاح الزراعي أسلوباً لتحقيق العدالة والنمو في الريف. والمبدأ الجوهري الذي حكم الإصلاحات الزراعية في الدول غير الاشتراكية تجلى في وضع حد أقصى للملكية الخاصة لا يجوز تجاوزه والاستيلاء على الأراضي الفائضة عن هذا الحد تمهيداً لتوزيعها على المستحقين من أبناء الريف.

أما في الدول الاشتراكية (الشيوعية ) فالمبدأ يختلف، والهدف النهائي هو إلغاء الملكية الخاصة وعدّ الأرض ملكاً عاماً للمجتمع كما سيأتي فيما بعد.

والحد الأقصى للملكية الخاصة يختلف من بلد إلى آخر (وقد يختلف داخل البلد الواحد) تبعاً لعوامل كثيرة أهمها الضغط السكاني على الأرض الزراعية، وخصب الأرض وإنتاجيتها، ونظام الاستغلال الزراعي، وعدد المحرومين من الأرض ونسبتهم، ومستوى دخل الفرد، ومدى نفوذ طبقة الملاك، وأهداف السلطة السياسية وتطلعاتها.

فالحد الأقصى للملكية هو في اليابان 3 هكتارات وفي تركية 500 هكتار. ويختلف في الهند من ولاية إلى أخرى. وهو في يوغوسلافية (سابقاً) 45 هكتاراً للملكيات المستغلة مباشرة من قبل أصحابها و35 هكتاراً للملكيات التي تؤجر للغير. وفي بعض مناطق إيطالية ثمة علاقة طردية بين سقف الملكية وحسن استغلالها.

ومسألة التعويض عن الأراضي المستولى عليها هي مسألة سياسية ـ اقتصادية حساسة ومعقدة، وتراوح بين المصادرة أي الاستيلاء من غير تعويض والتعويض شبه الكامل. ويرتبط التعويض أحياناً بحجم الملكية إذ يقل التعويض عن الهكتار كلما كبرت الملكية، وبقانونية نشوئها وكيفية استغلالها وكثافة الاستثمارات الرأسمالية فيها (تقصر بعض الدول دفع التعويضات على التحسينات والمنشآت الإنتاجية)، وبموقف كبار الملاك والوضع الاقتصادي في البلد ونحو ذلك. وتختلف طرائق تقدير التعويض الذي قد يحسب على أساس الضريبة على الأرض (تركية، وألمانية الغربية سابقاً) أو قيمتها الإيجارية (مصر) أو دخلها (يوغوسلافية) أو قيمتها السوقية (اليابان). وتكتفي بعض الدول بدفع قيمة اسمية للأراضي المستولى عليها أو بإعطاء الملاك أسهماً في شركات عامة، في حين تأخذ دول أخرى بنظام التعويض بأسناد حكومية لآجال طويلة (20-40 سنة)، والهدف من ذلك هو منع حدوث التضخم أو تهريب الأموال.

وتوزع الأراضي المستولى عليها طبقاً لشروط خاصة وأولويات تختلف وفقاً لأحوال كل دولة. والمستفيدون من التوزيع هم الفلاحون والعمال الزراعيون المعدمون. وتعطى الأولوية لمن كان يزرع الأرض فعلاً (لمستأجرها) من أهل القرية أو المنطقة وللأسر التي هي أكثر عدداً وأكثر حاجة وخبرة. وقد توزع بعض الأراضي على خريجي المعاهد الزراعية لتكون واحات إنتاجية وإرشادية في آن واحد.

وتختلف المساحة التي تخصص للأسرة وفقاً لعوامل كثيرة منها: مساحات الأراضي الزراعية المتاحة للتوزيع، وعدد الأسر التي تتوافر فيها شروط التوزيع، وعدد أفراد الأسرة، وإنتاجية الأرض ومردودها الاقتصادي، ومستوى الدخل وأحوال العمالة في القطاعات غير الزراعية، وسياسة الدولة الاقتصادية والاجتماعية، ومن أمثلة ذلك أن المساحة التي وزعت على الأسرة بلغت بالمتوسط هكتاراً واحداً في مصر وهكتارين مرويين أو 10 بعلية في إيران و5 هكتارات في كل من إيطالية وتركية و8-15 هكتاراً مروياً أو ضعفها بعلياً في العراق. وفي تشيكوسلوفاكية (سابقاً) منحت الأسرة 5 هكتارات في مناطق الشوندر أو 8 هكتارات في مناطق الحبوب أو 15 هكتاراً في مناطق المراعي.

ويجري توزيع الأرض مجاناً في بعض الدول ولقاء قيمة رمزية أو حقيقية في دول أخرى. وفي هذه الحالة الأخيرة، يراعى في طريقة الدفع أن تتناسب الأقساط مع قدرة المنتفع المادية المحدودة، ولاسيما في السنوات الأولى التي تعقب عملية التوزيع.

وتنص بعض قوانين الإصلاح الزراعي على التزامات المالك الجديدة التي من أهمها ضرورة قيامه بزراعة أرضه بنفسه مع أفراد أسرته واستغلالها على أفضل وجه وعدم التصرف بها تحت طائلة سحبها منه ثانية. ويمكن إعفاؤه من هذه الالتزامات بعد مضي مدة كافية (10-20سنة). وتنص معظم القوانين على ضرورة أن يقوم المتفعون الجدد، بالاشتراك مع صغار الملاك في المنطقة بتأليف الجمعيات التعاونية.

نماذج من الدول الرأسمالية: اليابان وإيطالية من الدول الرأسمالية المتطورة القليلة التي طبقت إصلاحات زراعية حديثة نسبياً.

فاليابان، في الحرب العالمية الثانية، كانت تعاني نقصاً غذائياً مرهقاً واحتكاراً للأرض متفاقماً من قبل المضاربين والمقرضين والملاك الغائبين absentee landlords وضغطاً سكانياً متزايداً على أرض محدودة. وكان من نتيجة ذلك أن بلغ ريع الأرض وسطياً 48٪ من قيمة إنتاجها عام 1943 إذ كان ثلثا الأراضي الزراعية في اليابان يستثمران من قبل صغار المستأجرين.

في عام 1946، صدر قانون للإصلاح الزراعي وكان هدفه الأساسي تحويل صغار المستأجرين إلى ملاك. وتضمن وضع سقف للملكية الخاصة قدره 3 هكتارات والاستيلاء على الأراضي الفائضة لقاء تعويض على أن يعاد بيعها إلى صغار المزارعين المستأجرين لقاء ثمن يسدد تقسيطاً على سنوات. في الأراضي التي لم يشملها القانون وضع «سقف للريع» لا يجوز تجاوزه قدره 25٪ من إنتاج الأرض. وقد عزز تطبيق الإصلاح بتأسيس تعاونيات للتسويق والإقراض بإقامة نظام للإدارة المحلية القروية. وظهرت نتائج القانون سريعاً وأهمها: انخفاض الأراضي المؤجرة بنسبة 80٪، وانتشار الملكية الأسرية الصغيرة وإرساخ قاعدة الديمقراطية، وتحسين إنتاجية الأرض وتقليص الفروق في الدخول، وتطور عقلية المزارع الصغير الذي أصبح مستقلاً ومسؤولاً فاندمج في النشاط الاقتصادي والسياسي وبدأ باتخاذ المبادرات وبالإقبال على القراءة والتعليم والتثقف وباعتماد العقل والمهارة وسيلة أولى للتقدم.

وفي إيطالية، صدر عام 1950 قانونان للإصلاح الزراعي خاصان بالمناطق الزراعية ذات الاستثمارات الضئيلة والإنتاجية المنخفضة في وسط إيطالية وجنوبيها. وضع قانون سيلا **Sila** سقفاً للملكية قدره 300 هكتار واستثنى من ذلك الملكيات الزراعية المستغلة استغلالاً ممتازاً. أما قانون سترالشيو **Stralcio** فقد تضمن سقفاً

متحركاً للملكية يرتفع مع ارتفاع درجة جودة استغلال الأرض وبالعكس. وتنفيذاً لهذا القانون، وصلت نسبة الاستيلاء في بعض المزارع المهملة إلى 90٪ من مجمل أراضيها، في حين استثنيت مزارع أخرى من الاستيلاء بسبب حسن استغلالها وتوفير شروط عمل ممتازة للعاملين فيها.

لقد حقق الإصلاح الزراعي هدفه الإنتاجي في معظم الأراضي التي شملها (750.000 هكتار)، فرفع معدلات الإنتاج وأسهم في تحقيق التوازن في توزيع الملكيات الزراعية، وفي تحسين المستوى الاجتماعي للمنتفعين الذين كانوا بمعظمهم من العمال الزراعيين العاملين في المزارع المستولى عليها، فقد تم توزيع 5 هكتارات وسطياً للأسرة الواحدة لقاء ثمن معتدل ومقسط.

نماذج من بعض دول العالم الثالث: في أرياف دول أمريكة اللاتينية، تزايد كبير ومتسارع في السكان وسوء في توزيعهم وفي توزيع الأرض عليهم. فالضياع الكبيرة الواسعة بملاكها الغائبين ليس فيها إلا القليل من الأيدي العاملة، وهي خاضعة ومُستغلَّة. وبالمقابل، يتمركز الفلاحون بكثافة في المزارع الصغيرة. ومع تزايد الازدحام تزدهر الهجرة إلى الأحياء الفقيرة في المدن. لقد لخص أحدهم مشاكل الأرض وحيازتها في أمريكة اللاتينية بقوله «فلاحون بلا أرض وأرض بلا فلاحين».

وعلى الرغم من تلك الأحوال، فإن الإصلاحات الزراعية في أمريكة اللاتينية تُعدّ، باستثناء الإصلاح الزراعي في المكسيك، حديثة العهد نسبياً، وتتفاوت في أهدافها وجدية تنفيذها ونتائجها. واقتصر بعضها، كما في البرازيل عام 1964، على فرض ضرائب تصاعدية على الأراضي المهملة وأراضي الضياع الواسعة. وحاول بعضها الآخر وضع حد للملكيات المهملة ولأراضي الملاك الغائبين وتوزيع الأراضي الفائضة على الفلاحين، إلا أن معوقات كثيرة عطلت تنفيذ ذلك، ويستثنى من هذا البيرو وتشيلي إذ حققت برامج الإصلاح فيها نجاحاً نسبياً.

ففي تشيلي مثلاً، تم اختيار الذين ستوزع عليهم الأراضي تنفيذاً للإصلاح الزراعي لعام 1965 وفقاً لمعايير محددة ونُظموا في مجموعات صغيرة تولت كل منها زراعة الأرض التي خصصت لها لمرحلة انتقالية (3–5 سنوات) جرى في أثنائها تدريب المنتفعين الجدد واختبارهم وفرزهم إذ وزعت الأرض نهائياً على أولئك الذين أثبتوا جدارة كافية. وفي نهاية 1969، بلغ عدد الأسر المستفيدة (15.000) أسرة تم توطينها في مساحة نحو مليوني فدان.

والاتجاه لإصلاح هيكل الملكية والحيازة الزراعية، ولمراقبة الإيجارات الزراعية وإلغاء الوسطاء والمضاربين في الريف ظهر في كثير من دول إفريقية وآسيا، ولاسيما في جنوب شرقي آسيا، حيث الضغط السكاني على الأرض يبلغ أشده مما يجعل نصيب الفرد من الأرض الزراعية ضئيلاً للغاية ومستمراً في التناقص، مع مايترتب على ذلك من فقر نسبي ومطلق يصل أحياناً إلى حد البؤس. هنا أيضاً تنتشر في الكثير من الدول ظاهرة الملاك الغائبين وسوء استغلال الأرض وتوزيعها وعدم استقرار الملكية والحيازة وغير ذلك. وقد جرت وما تزال تجري محاولات، تختلف في مدى جديتها وفاعليتها، للتصدي لهذه المشكلات.

نماذج من الدول الاشتراكية: تنادي النظرية الماركسية، كما هو معروف، بإلغاء الملكية الخاصة للأرض (ولوسائل الإنتاج الرئيسة الأخرى)، لأنها تؤلف وسيلة استغلال الإنسان للإنسان والاستعاضة عنها بالملكية التعاونية أو الملكية العامة للدولة. من هنا، فإن الإصلاح الزراعي الذي يخفض حجم الملكيات الزراعية الكبيرة ويقيد هذه الملكيات من غير أن يلغيها لا يؤلف في معظم الدول الاشتراكية (الشيوعية) سوى مرحلة انتقالية لمرحلة الزراعة الاشتراكية.

وفي الاتحاد السوفييتي (سابقاً)، وعقب نجاح ثورة أكتوبر الاشتراكية عام 1917، كان وضع الإنتاج الزراعي مأسوياً عندما أعلن لينين «مرسوم الأرض» الذي يلغي

ملكية الأرض الخاصة ومن دون تعويض ويعدها ملكية عامة. وصدرت تعليمات بتوزيع الأرض (حق الانتفاع) مجاناً على الفلاحين لاستغلالها وفقاً لقواعد تناسب واقع كل منطقة. إلا أن تطبيق ذلك في قطاع زراعي أنهكته الحروب الأهلية والخارجية لم يكن سهلاً. واستمر تدهور الإنتاج الزراعي. وأعلن لينين سياسته الاقتصادية الجديدة عام 1921 التي كان لها بعض النتائج الإيجابية، ولكنها نتائج جزئية ومؤقتة. فالإجراءات الاشتراكية، الثورية الصارمة بدأها ستالين عام 1929 بتطبيق برنامج التجميع الزراعي السريع، الشامل والقسري أحياناً collectivization والذي حول في أقل من ثماني سنوات 25 مليون حيازة زراعية صغيرة إلى 240.000 مزرعة جماعية تعاونية (كولخوز Kolkhoz) تغطي مساحة 112 مليون هكتار تمثل 86.5٪ من مجموع مساحة الأراضي الزراعية آنذاك، و4000 مزرعة حكومية (سوفخوز Sovkhoz) كانت تشغل عام 1938 نحو 9٪ من مساحة الأراضي المزروعة. وتم دعم ذلك بالقروض الزراعية وبشبكة قوية مكونة من بضعة آلاف من محطات الآلات والجرارات الزراعية.

لقد كان لهذا التحول الجذري والشامل ثمنٌ اجتماعيٌ واقتصاديٌ باهظٌ تجلى في نفي أعداد هائلة من الفلاحين الأغنياء (الكولاك) المناوئين إلى سيبيرية وفي ذبح المواشي وتصفيتها، وفي تعثر الكولخوزات التي عانت في بداية عهدها مشكلات كثيرة. إلا أنه بصرف النظر عن التكاليف والصعوبات، فقد أتاح التنظيم الاشتراكي الجديد تحرير الملايين من فقراء الفلاحين من الاستغلال والفقر والجوع ووفر لهم أوضاعاً اجتماعية وتعليمية وصحية تفضل بكثير ماكانوا عليه من قبل وأرسى قاعدة هائلة للزراعة الاشتراكية، وأخضع القطاع الزراعي للتخطيط الشامل ولسياسة سعرية وضرائبية هادفة سمحت بتعبئة القسم الأكبر من الفائض الزراعي وتوظيفه لخدمة التصنيع. إنه القطاع الزراعي الاشتراكي الذي كان دافع الجزية الأكبر لبرنامج التصنيع الاشتراكي السوفييتي الهائل الذي كان يحتل مكان الصدارة في سياسة التنمية السوفييتية.

ولتجربة جمهورية الصين الشعبية أهمية خاصة، فالثورة الصينية ثورة فلاحية انتقلت إلى الاشتراكية انطلاقاً من مستوى صناعي منخفض، واستطاعت في أقل من ربع قرن إنجاز تحولات اجتماعية واقتصادية جذرية في ريف كان الإقطاع والتخلف والفقر تؤلف ملامحه الأساسية.

لقد تميز التحويل الاشتراكي للريف الصيني بالتدرج، ففي المرحلة الأولى التي امتدت من 1949–1952 طبق إصلاح زراعي شامل قام الفلاحون بدور أساسي في تنفيذه. وتم توزيع 46.7 مليون هكتار على نحو مليون إنسان، وسيطرت الحيازة الأسرية الزراعية الصغيرة سيطرة كاملة. ووفقاً لإحصاءات 1952، كان في الريف 110 مليون حيازة تستثمر 110 مليون هكتار، أي بمتوسط هكتار واحد للحيازة.

طبيعي أن يتعذر ضمان استغلال فعال ومتطور للأرض في إطار هذه الوحدات الصغيرة فتقرر الانتقال إلى مرحلة الزراعة التعاونية التي طبقت هي نفسها، في المدة 1953–1957 بالتدريج مبتدئة بأبسط أنواع التنظيم التعاوني (فرق المساعدة المتبادلة) مارّة بالتعاونيات الزراعية للمنتجين (نصف اشتراكية إذ يوزع الناتج بين الأعضاء على أساس عمل العضو وحصة من الأرض) ومنتهية بالجمعيات التعاونية الزراعية الاشتراكية.

ولعل أكثر المراحل أهمية وتميزاً هي مرحلة الجماعيات أو الكوميونات الشعبية people's communes التي أعلن عنها في أيلول 1958. وبعد ذلك بستة أشهر تم دمج 140.000 تعاونية اشتراكية في 24.000 كوميونة (قسمت فيما بعد إلى 74.000 كوميونة تخلصاً من الحجم المفرط في الكبر) ضمت تقريباً سكان الريف الصيني بكاملهم.

إن اتساع منطقة العمل، وتنوع الأنشطة والفعاليات (زراعية، وصناعية، وتجارية، وتعليمية، واجتماعية، وثقافية، وحتى عسكرية) ومركزية الإدارة والتخطيط، والصيغة

الجماعية للعمل والإنتاج، وتطبيق مبدأ المساواة بين الأعضاء في توزيع الناتج، تؤلف، هذه كلها، الخصائص الجوهرية المميزة للكوميونة الشعبية التي تعدّ خطوة متقدمة في طريق تطبيق المبدأ المشهور القائل «من كل بحسب إمكاناته ولكل بحسب حاجته». إلا أن هذه الخصائص نفسها هي التي تعرضت في مراحل لاحقة، وتحت ضغط أحوال مختلفة، إلى انتقادات ثم إلى تغييرات متلاحقة تضمنت التخفيف من المركزية وإعادة بعض الاعتبار لحوافز العمل ولمبدأ توزيع الناتج على أساس العمل والجهد.

**الإصلاحات الزراعية في الوطن العربي:**

الخمسينات والستينات هي مرحلة الإصلاح الزراعي الجدي والجذري في عدد من أهم الأقطار العربية. وكان ذلك نتيجة معطيات قومية وسياسية مواتية وتنفيذاً لمبدأ «القضاء على سيطرة الإقطاع..» الذي نادت به وعملت على تطبيقه ثورة 23 يوليو في مصر.

وطبيعي أن تبدأ المرحلة المذكورة بالإصلاح الزراعي الرائد والشامل في ثورة مصر عام 1952، وهو الإصلاح الذي مهد الطريق للإصلاحات الزراعية المهمة في سورية (1958 و1963 و1980) والعراق (1958 و1970) والجزائر (1962 وبعدها) وجمهورية اليمن الديمقراطية الشعبية (1968 و1970) وليبية (1970).

وقد رافق معظم الإصلاحات المذكورة وأعقبها اتخاذ تدابير، أو سنّ تشريعات، هدفها تجميع زراعة المحصولات مع الحفاظ على الملكيات الصغيرة، ومنع تفاقم تجزئة الملكيات الصغيرة بفعل قوانين الوراثة والبيع وغيرها، وإقامة التعاونيات والمزارع المسيّرة ذاتياً ومزارع الدولة، وتوفير القروض لصغار المزارعين، وتنظيم العلاقات الزراعية بين مُلاّك الأراضي ومستأجريها، وضمان حقوق العمال الزراعيين، وتنظيم الفلاحين وتوعيتهم.

وتجدر الإشارة إلى أن القاسم المشترك لتلك الإصلاحات هو تصفية الملكيات التقليدية الكبيرة. لأنها أداة الاستغلال والسيطرة الإقطاعية ولأنها كانت تعاني سلبياتٍ وعيوباً كثيرة تُلخّصُ بما يلي:

- الإفراط في الحجم الكبير (فقد تجاوز حجم حيازات بعض الأسر مئة ألف هكتار).
- العجز عن تحقيق مزايا الوحدات الإنتاجية الكبيرة ذلك أن الملكية موضوع البحث هي كبيرة فقط (في عائديتها لشخص واحد) أما من الناحية التقنية والإنتاجية فإنها تجزأ إلى قطع صغيرة تستغل كلاً منها أسرة فلاحية.
- إمكان الطعن في مشروعية منشئها وفي أساليب الحصول عليها.
- غياب أصحابها عنها وهم من الشيوخ والأغوات والأعيان والسياسيين، الذين يندر أن تتوافر فيهم المؤهلات اللازمة لاستغلال زراعي فعال ومتطور.
- تخلفها إنتاجياً واقتصادياً بسبب ضعف الاستثمار الإنتاجي ذلك أن معظم الفائض الذي يحصل عليه كبار الملاك كان يكتنز أو يجمد في مزيد من العقارات أو يبدد في استهلاكات طفيلية أو يهرب إلى الخارج.
- اتخاذها وسيلة لاستغلال الفلاح اقتصادياً (ريع نقدي أو عيني مرتفع، وفوائد باهظة للديون، وأسعار منخفضة لشراء محصولات المزارعين وغير ذلك) واجتماعياً وسياسياً.

طبيعي والحالة هذه، أن يكون الهدف المحوري لكل إصلاح زراعي جدي هو تصفية هذا النوع من الملكيات، وأن تستبدل به صيغ أكثر كفاية وقدرة وعدلاً.

الإصلاح الزراعي في مصر: كانت أهم خصائص الريف في مصر عشية صدور أول قانون للإصلاح الزراعي في أيلول عام 1952 رقعة زراعية مروية صغيرة محدودة، مساحتها الإجمالية 5.8 مليون فدان (الفدان المصري =4200م2)، وضغط سكاني

مرتفع ومتزايد مع سوء توزيع في الأرض نجم عنهما تدهور في نصيب الفرد من الأرض (0.25 فدان للفرد عام 1952) وارتفاع في إيجارها وفي انتشار سوق سوداء ومضاربات، وجيش من الفلاحين حُرموا الأرض والعمل أحياناً، واستغلال إقطاعي بصوره وألوانه المختلفة. في تلك الحقبة، كان في مصر 2.6 مليون مالك صغير (أقل من 5 فدادين للملكية) يؤلفون 94٪ من مجموع الملاك ويملكون 35٪ فقط من إجمالي الأرض المزروعة. في الطرف المقابل، كان 6٪ من الملاك، يملكون المتبقي من الأرض أي 65٪. كان 0.5٪ من كبار الملاك يملكون 34.2٪ من الأرض الزراعية. إنه «مجتمع النصف بالمئة».

في تلك الأحوال، أصدرت الثورة في مصر، بعد ستة أسابيع فقط من نجاحها، قانون الإصلاح الزراعي الأول ذا الرقم 178 لعام 1952 وحدد سقفاً للملكية قدره 200 فدان للمالك. وفي عام 1961، صدر القانون 127 فخفض السقف إلى 100 فدان، تلاه القانون الثالث ذو الرقم 50 لعام 1969 فخفض السقف من جديد إلى 50 فداناً للمالك و100 فدان للأسرة. وتخلل كل ذلك قوانين إصلاحية أخرى، تضمنت مصادرة أموال الأسرة الملكية وممتلكاتها وتوزيع الأراضي الموقوفة على الفلاحين وحظر تملك الأجانب للأراضي الزراعية.

كانت الحصيلة الإجمالية لتلك القوانين الاستيلاء على نحو 980.000 فدان (نصفها تقريباً يعود لتطبيق القانون 178) وزع نحو 85٪ منها، قبل نهاية الستينات على نحو 347.000 أسرة تضم أكثر من 1.7 مليون إنسان، ويراوح نصيب الأسرة الواحدة بين 2-5 فدادين. وقد نظم صغار الملاك الجدد في تعاونيات هدفها الأساسي القضاء على استغلال الوسطاء والمرابين وتحقيق التجميع المحصولي وتوفير القروض والمساعدة في تسويق المحصولات.

لقد نفذت قوانين الإصلاح الزراعي في مصر العربية بفاعلية وجدية. فسادت الملكية الزراعية الصغيرة التي أصبحت تشغل منذ منتصف الستينات نحو 57٪ من الأرض المزروعة في مصر وتحرر الفلاح وقويت دعائم الديمقراطية الاجتماعية. وقد رافق ذلك كله بناء السد العالي والمباشرة باستصلاح مايزيد على 900.000 فدان من الأراضي الجديدة المروية بمياه السد إضافة إلى أراضي الإصلاح الزراعي. فالخمسينات والستينات، كانت بحق مرحلة فقراء الفلاحين الذهبية في ريف مصر وفي غيره من الأرياف العربية.

الإصلاح الزراعي في العراق: إن سوء توزيع الأرض وسوء استغلالها في العراق كانا يؤلفان عشية صدور قانون الإصلاح الزراعي ذي الرقم 30 في 29 أيلول 1958 نموذجاً صارخاً للإقطاع في جشعه وقصوره، وإذا استطاع 6٪ من ملاك مصر امتلاك 65٪ من أراضيها المزروعة، ففي العراق كان 2٪ فقط من الملاك يملكون 68٪ من أراضيه الزراعية. كان في العراق شخصان تجاوزت حيازة كل منهما مليون دونم عراقي (الدونم العراقي = 2500م2).

تضمن القانون 30 وضع حدٍ أعلى للملكية قدره 1000 دونم في الأراضي المروية ومثلاها في الأراضي المطرية. ونص توزيع الأراضي المستولى عليها على المستحقين بمعدل 30–60 دونم للأسرة في الأراضي المروية أو مثليها في الأراضي المطرية. ويشمل القانون نحو 2400 مالك بلغت مساحة الأراضي الخاضعة للاستيلاء لديهم 11.26 مليون دونم أي نحو 48.7٪ من إجمالي المساحات المزروعة.

وتعثر تطبيق القانون في السنوات الأولى نتيجة لبعض المشاكل الناجمة عن نقص البيانات وقصور في التخطيط وفي خبرة الأجهزة وغير ذلك من العوامل.

وفي عام 1970 صدر القانون 117 وجعل الحد الأقصى للملكية يُراوح بين 40- 2000 دونم وذلك باختلاف إنتاجية الأرض ومصدر الري، واستثنى من ذلك حدائق أشجار الفاكهة والنخيل تشجيعاً للتشجير وألغى مبدأ دفع التعويضات وقصر ذلك على التحسينات الإنتاجية والمنشآت القائمة. ونص تخصيص الأسرة المنتفعة بالتوزيع بمساحة تراوح بين 4-200 دونم أي مايعادل 10٪ من المساحة المتروكة للمالك. وأعفى المنتفعين من قيمة الأرض الموزعة وأجاز إقامة مزارع جماعية في بعض الأراضي المستولى عليها وسمح بتوزيع بعض أراضي الاستيلاء على خريجي المعاهد الزراعية.

الإصلاح الزراعي في الجزائر: عشية انتصار الثورة وإعلان الاستقلال كان في الجزائر قطاع زراعي تقليدي فقير يشمل نحو 4 ملايين هكتار، وقطاع زراعي حديث يضم مشروعات وضياع المستعمرين ويشمل نحو 3 ملايين هكتار مخصص معظمها لعنب الخمور والحمضيات والخضراوات.

وبعد مغادرة المستعمرين الأوربيين تولى عمال وفلاحو ذلك القطاع، على نحو يكاد أن يكون تلقائياً، إدارته ذاتياً. وقامت الدولة بمهمة المشجع والداعم بهدف الحفاظ على إنتاجه وإنتاجيته ومنع استيلاء البرجوازية عليه وتحاشي تجزئة مشروعاته وتفتيتها وسعياً وراء الإبقاء على وحدات إنتاج جماعية مسيرة ذاتياً.

وفي عام 1963 صدرت مجموعة من القرارات التنظيمية وبدئ بفرز «الكوادر» المسؤولة وتخصيصها وبتحديد طرائق الإدارة والتمويل وتوزيع الدخل، وتحققت نتائج معقولة. وبوشر بعد ذلك بتطبيق خطط لترشيد الإدارة الذاتية وتعديل التركيب المحصولي، ليكون أكثر ملاءمة للحاجات الوطنية وتكثيف الزراعة وإقامة شبكة ممتازة من تعاونيات التسويق.

وفي أوائل السبعينات جرى التركيز على دعم القطاع التقليدي وتطويره اعتماداً على جزء من الفائض المتحقق من القطاع الحديث: فتمت تصفية ملكيات الملاك الغائبين، وفرضت حدود قصوى على حجم الحيازات، ووزع الفائض على المستأجرين، وأسست أنواع مختلفة من التعاونيات، ودعمت مؤسسات الخدمات.

الإصلاح الزراعي في جمهورية اليمن الديمقراطية الشعبية: كان القطاع الزراعي في اليمن الجنوبي الأكثر تأثراً بالإجراءات الاشتراكية الجذرية التي طبقت على مراحل بعد استقلال البلاد.

في المرحلة الأولى، صدر قانون للإصلاح الزراعي 1968 ثم قانون آخر عام 1970. وتضمن القانون الأخير وضع سقف للملكية قدره 20 فداناً مروياً أو 40 بعلياً للفرد، ومثلا ذلك للأسرة. ووزعت الأراضي المصادرة وقدرها 126000 فدان على نحو 31000 منتفع.

وفي المرحلة الثانية التي بدأت عام 1972، جرى تعديل جذري لنظام حيازة الأرض واستغلالها بتأميم بعض الملكيات الخاصة وباعتماد مزارع الدولة وتعاونيات الإنتاج والخدمات وحدات إنتاج أساسية. وفي نهاية السبعينات أصبح البنيان الهيكلي للقطاع الزراعي يعتمد على 41 مزرعة دولة تستغل 15٪ من الأراضي المزروعة وتدعمها 6 محطات لتأجير الآلات الزراعية، و43 تعاونية إنتاجية و19 تعاونية خدمات تغطي مجتمعة 75- 80٪ من الأراضي المزروعة. أما الملكيات الخاصة، فاقتصرت على المساحات المحدودة المتبقية. ورافق هذه التعديلات الجذرية في نظام الحيازة تأميم «تصنيع المنتجات الزراعية وتسويقها» ووضع حدٍ أدنى للأجور، وتحديد الأسعار، ودعم أسعار مستلزمات الإنتاج والمواد الغذائية الأساسية، وتوفير التعليم والرعاية الصحية مجاناً وغير ذلك.

النتائج الإيجابية كانت واضحة في مجال التطور الاجتماعي، ولاسيما في ميدان التعليم والصحة ومحو الأمية وتحرير المرأة وتحسين الأجور. أما في الإنتاج فكانت النتائج أقل وضوحاً، ذلك أن عقبات جدية اعترضت هذا التحويل الجذري منها مايتعلق بضعف الأراضي وندرة المياه، ومنها مايمكن إرجاعه إلى مركزية التخطيط وتعجله وبيروقراطية الإدارة وضعف الجهاز الفني، إضافة إلى الطبيعة الصعبة والمعقدة أصلاً للتحويل الاشتراكي في القطاع الزراعي وذلك بسبب تخلف هذا القطاع عموماً بالمقارنة مع القطاعات الأخرى (كالصناعة مثلاً) واتساع رقعته، وكثرة عدد منتجيه وعدد حيازاته، وتعقد علاقاته الإنتاجية، وصعوبة مراقبة العمل الزراعي وتنظيمه وتقويمه، وعدم تنظيم الفلاحين وشدة تعلقهم بالأرض بصفتها مصدراً للإنتاج وأساساً للاستقرار وقاعدة متينة للحياة الريفية. وإذا كان تأميم المصانع يحقق مكاسب مباشرة أو غير مباشرة فيما يخص البروليتارية الصناعية التي لم تكن أصلاً تملك شيئاً من هذه المصانع، فإن تأميم الأرض الزراعية بالمقابل يعني في نظر صغار الملاك المستثمرين تجريدهم من وسيلة إنتاجهم الأساسية ومن قاعدة حياتهم الاجتماعية. ولعل في هذا مايفسر، إلى حد كبير، صعوبات التحويلات الاشتراكية الزراعية الجذرية والمتسرعة في الكثير من البلاد.

## الإعانات المالية

الإعانات المالية subsidies هي مساعدة أو دعم يُقَدَّمان نقداً أو عيناً أو على نحو آخر. ولا يتوقع المانح، بمقابل ذلك أي عائد أو تعويض. وتكون الدولة على الأكثر هي الطرف المانح في حين يكون الطرف الآخر، إما فئات اجتماعية معينة تستفيد من الإعانات لتحسين وضعها المعاشي والحيوي، وإما فروعاً اقتصادية معينة، أو مناطق وأقاليم، أو بعض البرامج والمشروعات التي تقدم لها الإعانات من أجل تطوير وضعها وتمكينها من مواجهة بعض الأوضاع الاستثنائية.

وأكثر ما تتركز الإعانات في المواقع الهامشية للاقتصاد الوطني، وتمثل في حقيقتها قرارات حكومية أكثر من كونها اختياراً حراً بين البائعين والمشترين في إطار السوق. ولذلك فإنها تُعدّ إجراءات استثنائية تستخدم في أحوال طارئة، ويتوقف استخدامها عند زوال هذه الأسباب أو عند تحقيق الأهداف الموضوعة لأجلها. وتتشابه القوانين الناظمة لفرض الضرائب بالقوانين الناظمة لمنح الإعانات ولكن بالاتجاه المعاكس، فتوصف تلك الأخيرة في الكثير من الحالات بالضرائب السلبية.

### أنواع الإعانات:

تتنوع الإعانات وغاياتها تنوعاً كبيراً بين الدول والمجتمعات، فهي تقدَّم أحياناً لأغراض الدفاع ورفع الجاهزية العسكرية ولاسيما الإعانات بين الدول، أو تقدَّم لمواجهة بعض الأوضاع الاستثنائية الطارئة أو لدعم بعض فروع الاقتصاد الوطني وتطويرها وتحسين وضع ميزان المدفوعات.

وقد يشار إلى موضوع الإعانات بمجموع الإجراءات التي تؤدي إلى تحويل في الدخل الحقيقي من فئات اجتماعية معينة لمصلحة فئات اجتماعية أخرى، وعلى الأكثر من قبل دافعي الضرائب وجمهور المستهلكين لمصلحة منتجي بعض السلع والبضائع. ويتم

ذلك عن طريق نفوذ الدولة وسلطتها. وتتحقق الإعانات بصور كثيرة، فقد تأخذ صورة مساعدات مالية ونقدية أو تكون بتخفيض الضريبة أو الإعفاء منها، أو تكون قروضاً بفوائد مُخفَّضة، أو ضمانات حكومية أو مدفوعات لدعم أسعار بعض السلع والخدمات، أو إعانات مباشرة لدعم إنتاج بعض السلع، أو سياسات حمائية لتطوير عدد من الصناعات الوطنية.

إن الإعانات المالية من وجهة نظر الحسابات الاقتصادية القومية، تؤلف صنفاً معيناً من المدفوعات النقدية التي تقدمها الدولة إلى بعض مشروعات الأعمال وإلى بعض المنتجين كي يتمكنوا من بيع إنتاجهم بسعر أقل من التكلفة. ويختلف هذا الصنف من الإعانات عن المدفوعات التحويلية الحكومية transfer payments التي تقدَّم إلى بعض الأفراد أو الإدارات الحكومية من دون مقابل. ويكون هذا الاختلاف بحسب طبيعة الجهة القابضة، فتخصص الإعانات المحوّلة للأفراد لتحقيق أهداف الأمن والضمان الاجتماعيين، في حين تخصص الإعانات المدفوعة إلى بعض الوحدات الحكومية لدعم برامج معينة لتلك الوحدات.

إلا أن مثل هذا التمييز لا ينطبق انطباقاً متماثلاً على جميع البلدان. وتؤلف الإعانات المالية وفق هذا التعريف نسبة ضئيلة من الدخل القومي ومن حسابات الإنتاج لدى معظم الدول الصناعية فلا تتجاوز 2٪ من الناتج القومي الإجمالي، إلا أنها قد تصل إلى نحو 10٪ من إجمالي الإنفاق الحكومي، كما هو الحال في إيطالية والمملكة المتحدة.

إن اختلاف الأساليب التي تمنح فيها الإعانات المالية ومناسبات استخدامها تعتمد على الأحوال الخاصة المحيطة، كما تعتمد على طبيعة البنية الاقتصادية والاجتماعية للدولة. وعموماً فإن الإعانات المالية تبدو ظاهرة خاصة بالاقتصادات الرأسمالية والمختلطة.

ففي الاقتصاد المخطط تبرز الإعانات بصورة مخصَّصات مالية محددة في الموازنة المركزية العامة للدولة من أجل مواجهة خسارات متوقعة في الموازنات الفرعية وفي موازنات المشروعات الحكومية والمؤسسات الاقتصادية التي تبيع إنتاجها الأساسي بأسعار أقل من الأسعار المخططة للتكلفة وتقدّم الإعانات إلى بعض المؤسسات في القطاعات غير الإنتاجية، أي القطاعات المنتجة للخدمات كالصحة والثقافة والتعليم.

وقد استخدمت الإعانات المالية في الاتحاد السوفييتي، حين كان قائماً، لدعم الصناعات الثقيلة إبان مرحلة إعادة الإعمار في سنوات الحرب الوطنية الكبرى (1941-1945) والسنوات الأولى بعد الحرب. وقد أسهمت هذه الإعانات في إسراع عملية تصنيع البلاد وإعادة بناء فروع الاقتصاد الوطني على أسس تقنية جديدة. إلا أن استعمالها قد عُدَّ بمنزلة إجراءات استثنائية طارئة، تتناقض مع مبادئ المحاسبة الاقتصادية. وفي حقبة لاحقة ألغيت الإعانات المالية عن معظم فروع الصناعة، عدا بعض الصناعات الاستخراجية والتحويلية وبعض المشروعات غير الرابحة التي تعمل كذلك وفقاً للخطة.

ويُلاحَظُ في البلدان النامية، ولاسيما البلدان التي تنهج طريق البرمجة والتخطيط وتعاني نقصاً واضحاً في العمالة الماهرة وتحاول إحداث تبديل في بنيتها الاقتصادية، استخدامُ برامج إعانات مخصصة لدعم الصناعات الجديدة وتطوير الصناعات التقليدية. وعلى العموم فإن برامج الإعانات المالية لدى هذه الدول تنطلق من ثلاثة مسوّغات: اعتبارات الأمن القومي ومن ذلك العمل على رفع الجاهزية العسكرية، والتزامات الدولة في دعم القطاع الصناعي وحمايته وإعانة بعض الجماعات أو الفئات المحلية التي لا تستطيع تحمّل بعض الصعوبات التي تواجهها، والنفوذ المتزايد لبعض الجهات السياسية والنقابية. وفي كثير من الأحيان فإن آثار هذه العوامل في برامج الإعانات تظهر بوجه مشترك ومتداخل. فالإعانات المالية الزراعية، قد تأتي جزئياً من

رغبة الدولة في توفير وضع الاكتفاء الذاتي من إنتاج بعض المواد الغذائية الأساسية، وجزئياً بسبب الانخفاض النسبي للدخل الزراعي، وأخيراً قد تأتي نتيجة لنفوذ ممثلي النقابات الفلاحية في الإدارات الحكومية.

إن برامج الإعانات المالية لفروع الإنتاج الأساسية كالزراعة والصناعة والإسكان والنقل والمواصلات والتجارة الخارجية تتم، في الكثير من البلدان النامية والصناعية المتقدمة، بغض النظر عن طبيعة النظام السياسي. إلا أن مضمون هذه البرامج ومدى شمولها وأوجه تطبيقها، تختلف بين بلد وآخر، وبين نظام سياسي ونظام سياسي آخر.

ففي حال الإنتاج الزراعي يغلب أن يجري دعمه على المستوى الدولي، بسياسات ضمان الأسعار للمنتجات المحلية، إضافة إلى نظام ملائم للرسوم الجمركية، ووضع ضوابط على الاستيراد وتنظيم عمليات التسويق وغير ذلك من الإجراءات ذات العلاقة.

وفي الكثير من الدول تقدِّم إعانات مالية لقطاع السكن. ففي الولايات المتحدة الأمريكية تقدم مثل هذه الإعانات لكل مرحلة من مراحل البناء السكني. وقد تتضمن هذه الإعانات توفير الموقع، ومساعدات لتغطية جزء من نفقات البناء السكني، إضافة إلى حوافز ضريبية وقروض بفوائد مُخفَّضة.

وتبادر بعض الدول إلى تقديم الإعانات لقطاع النقل والمواصلات، بصورة مساعدات رأسمالية لمشروعات بناء السكك الحديدية وخطوط النقل الجوي والبحري وتضمن توفير التجهيزات الجديدة لهذه المشروعات.

وتوضع برامج إعانات مالية لتوسيع قطاع الأعمال يشمل نفقات على الأبحاث والتطوير إضافة إلى مساعدات استثمارية مباشرة. وقد تكون هذه الإعانات واضحة معلنة، أو قد تكون ضمنية ومشمولة في إطار برامج حكومية وعسكرية.

# الإغراق

الإغراق dumping مصطلح يصف حالة بيع السلع في الأسواق الأجنبية بأسعار تقل عن تكاليف إنتاجها، أو تقل عن الأسعار الموضوعة للسلع المماثلة داخل البلد المنتج.

والإغراق ظاهرة منوطة بالأسواق الرأسمالية، وهي سياسة تمارسها الشركات الاحتكارية ولاسيما التسويقية منها، من أجل زيادة قدرتها التنافسية وسيطرتها على الأسواق المحلية والأجنبية وتضخيم أرباحها بأكبر قدر مستطاع.

وتُعرِّف الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة (الغات Gatt)، الإغراق بعملية توزيع إنتاج بلد معين في أسواق بلد آخر بسعر أقل من السعر الطبيعي normal price، وترى أن تطبيق هذه السياسة قد يلحق أضراراً ببعض الصناعات ولاسيما الصناعات الناشئة، ويعوّق بناء صناعات جديدة في الدول التي تتعرض لسياسة الإغراق.

منذ عشرينات هذا القرن أشار لينين إلى «الإغراق» في مؤلفاته، على أنه نظام التصدير القائم على أساس كسر الأسعار cut rate pricing، ويعدّه نموذجاً لسياسة «الكارتلات» والرأسمالية المالية. وقد حدد مسار هذه العملية على النحو التالي: يبيع الكارتل داخل بلد معين، كالبلد المنتج مثلاً بضائعه بأسعار احتكارية عالية، إلا أنه يبيع مثل هذه البضائع في الأسواق الأخرى بأسعار أقل بكثير في محاولة منه لمنع المنتج المنافس من زيادة إنتاجه إلى مستوى طاقته الإنتاجية القصوى. وفي الوقت الذي يقيد الكارتل من حجم الإنتاج المخصص للأسواق الداخلية فإنه يتوسع في الإنتاج الموجّه إلى الأسواق الخارجية. أما العلامة المميزة لحالة الإغراق فهي وجود اختلاف وتباين واضحين بين الأسعار المحلية المرتفعة جداً وأسعار التصدير المنخفضة. ويعبّر الإغراق

بهذه الصورة عن منهجية متعمدة وغير عرضية تتبعها الشركات الاحتكارية في محاولتها الضغط على المنتجين المنافسين.

عندما تمارس الإغراق مؤسسات غير مرتبطة بالإنتاج، أو جهات حكومية، فإنها ترمي إلى التصدير بأسعار أخفض من أسعار شراء المنتجات المماثلة في الأسواق المحلية. وتغطى الخسارة في مثل هذه الحالة من موازنة الدولة عادة. ويشير وجود إعانات التصدير export subsidies وتجاوزها مستويات معينة إلى حالة الإغراق في غالب الأحيان، ويعدّ برهاناً على وجود هذه الحالة.

ولمواجهة الأضرار المحتملة الناتجة عن ظاهرة الإغراق، يطبق الكثير من الدول كالولايات المتحدة الأمريكية وبريطانية وكندا وأسترالية تشريعات وإجراءات مضادة للإغراق anti dumping legislations لحماية منتجاتها وخاصة عندما تتوقع الدولة أن يؤدي استيراد المواد الخاضعة لسياسات الإغراق إلى إلحاق أضرار بالصناعات المحلية. وغالباً ما تطبق التشريعات المضادة للإغراق في الحالات التالية:

- عند استيراد بضائع بسعر أقل من تكلفة إنتاجها.
- عندما يصبح بالإمكان إنتاج سلع مماثلة بديلة اقتصادياً وذات ريعية كافية.
- عندما يتوقع أن يُحدث الاستيراد أضراراً جسيمة فيما يتعلق باستخدام القوة العاملة وتشغيلها.
- عندما تكون الصناعة المحلية المعرضة للضرر قادرة، بفضل استخدام السياسات المضادة للإغراق، على الصمود والاستمرار بالكفاية الاقتصادية اللازمة.

ويسود الاعتقاد لدى الكثير من الدول أن الاستمرار في اعتماد سياسات الإغراق وتكرار مثل هذه السياسات على مجموعات معينة من السلع الأجنبية، يؤدي إلى وجود إحساس بعدم الأمان لدى الصناعات المحلية المقابلة، ويقلل من دوافع التنمية، وأن

اتباع هذه السياسات من قبل بعض التجمعات الاقتصادية الاحتكارية، إنما يستهدف في حقيقته تعريض بعض الصناعات الوطنية للتراجع والانهيار ومنع إقامة صناعات بعينها.

أما على المستوى الدولي، فيؤدي الإغراق إلى تضخيم التناقضات بين الدول، وإلى إرباك العلاقات التجارية الدولية، وإلى زيادة عرض السلع والبضائع في الأسواق العالمية بغض النظر عن تكاليف إنتاجها لدى المصدّرين، ويؤدي إلى تعميق المنافسة وإحداث الخلل في التناسبات السعرية الدولية.

وقد مارست الولايات المتحدة الأمريكية منذ الحرب العالمية الثانية سياسات الإغراق بالمنتجات الزراعية على نطاق واسع. ففي المدة بين 1961 و1965 بلغت إعانات تصدير القمح 23٪ والقطن 36٪ من قيمة الصادرات الزراعية الأمريكية، كما جرى في المدة بين 1954 و1964 تمويل نحو 54٪ من تلك الصادرات الزراعية.

وهناك نموذج خاص للإغراق في المرحلة الحالية للأسواق الرأسمالية، وهو ظاهرة الإغراق النقدي الذي يبرز نتيجة الاختلاف الواضح في القوة الشرائية للعملة الوطنية في الأسواق المحلية والأجنبية.

# علم الاقتصاد

علم الاقتصاد economics هو العلم الذي يهتم بمشكلة الموارد النادرة أو المحدودة واستعمالها على نحو يسمح بالحصول على أكبر إشباع لحاجات المجتمع غير المحدودة. وهو بعبارة أخرى علم إدارة الموارد المحدودة لتلبية حاجات غير محدودة. فموضوعه هو الثروة الاجتماعية من جهة، وسلوك الإنسان الاقتصادي من جهة ثانية.

يهتم علم الاقتصاد بأحد وجوه النشاط الإنساني في العالم، وهو النشاط الاقتصادي الذي يشتمل على جميع تصرفات الأفراد التي تتصل بكل من الإنتاج والتبادل والاستهلاك والتوزيع، وما يتفرع عنها من ظواهر اقتصادية مثل التنمية والدخل والادخار والاستثمار والتضخم والدورات الاقتصادية والبطالة وغيرها.

فالنشاط الاقتصادي واحد من أهم جوانب السلوك الإنساني العام. ووحدة شخصية الإنسان تؤدي إلى انعكاس الأوضاع الاقتصادية في مختلف المجالات القانونية والسياسية والفكرية للمجتمع. ولهذا فقد عدَّ كارل ماركس Karl Marx البنيان الاقتصادي للمجتمع الأساس الذي تستند إليه جميع البنى الفوقية من قانونية وسياسية واجتماعية. حتى المعارضون لفكره لا ينكرون أن التطور الاقتصادي يمثل وجهاً من وجوه التطور في التاريخ لابد له من أن ينسجم مع الوجوه الأخرى، ويسير معها في الاتجاه نفسه، وقد يسببها أو ينتج عنها. أي إنه قد يسبقها، وقد يتبعها. وبذلك فإن تحليل المجتمع لا يمكن أن يكون تاماً إذا استبعد الجانب الاقتصادي من التحليل، كما أن دراسة الجانب الاقتصادي للمجتمع لا تكون كاملة إذا استبعدت الجوانب النفسية والسياسية والقانونية والاجتماعية من الدراسة أيضاً.

## المشكلة الاقتصادية

تعد المشكلة الاقتصادية economic problem أو مشكلة الندرة scarcity problem كما يطلق عليها بعضهم سبب نشوء علم الاقتصاد، لذلك فإن مفهومها هو المدخل الأساسي لإدراك العلاقة الوثيقة بين الفرد والمجتمع من ناحية، والموارد الاقتصادية من ناحية أخرى. وتتلخص هذه المشكلة في أن أول ما يشعر به الإنسان حاجته إلى الطعام والشراب والملبس والمأوى للمحافظة على استمرار حياته، وهذا ما يدفعه إلى السعي بحثاً عن الوسائل اللازمة لإشباع حاجاته هذه. ويكتشف، وهو يسعى أن حاجاته أكثر من أن يتمكن من إشباعها جميعاً ضمن حدود مقدرته والموارد المتاحة له. ولمقاربة الواقع لا بد من تأكيد أن الإنسان لا يواجه المشكلة الاقتصادية بمعزل عن بقية أفراد المجتمع، بل تكون المواجهة ضمن إطار المجتمع الإنساني الذي يعيش فيه. مما يفرض على جميع أفراد المجتمع مواجهة مشكلة نقص الموارد المتاحة لإشباع حاجاتهم؛ وتتخذ المواجهة صيغة التعاون بين جميع أفراد المجتمع في سبيل الإنتاج، ليتم التخصص وتقسيم العمل بينهم على النحو الذي يضمن أن ينتج كل فرد بمفرده أو بالتعاون مع الآخرين بكفاية أعلى. ويترتب على التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد خطوة منطقية تالية هي التبادل، ويقصد به أن ينزل كل فرد عن جزء مما أنتج مقابل حصوله على جزء من إنتاج غيره. ومن المتفق عليه أنه كلما ازداد التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد ازدادت الفائدة وأمكن استغلال ما لديهم من موارد وإمكانات بطرائق تحقق لهم أعلى إشباع ممكن لحاجاتهم المختلفة. لذا يمكن إرجاع المشكلة الاقتصادية إلى حقيقتين أساسيتين أولاهما: تعدد الحاجات الإنسانية، وتعني أن حاجات أفراد المجتمع كثيرة ومتنوعة ولا حصر لها. وكلما أشبع المجتمع بعض حاجاته اكتشف حاجات جديدة، مما يعني أن الحاجات غير محدودة وأنها ليست ثابتة بل هي متجددة، وتختلف باختلاف الزمان والمكان. وما نمو عمل المنتجين، على مر العصور، إلا نتيجة ظهور حاجات

جديدة والعمل على إشباعها، فالحاجة إلى وسائل المواصلات السريعة مثلاً، وإلى وسائل الاتصال، وإلى أجهزة التكييف، والترفيه، والصحة، والتعليم، وغيرها، لم تكن من ضمن حاجات المجتمعات البدائية، كما أنها ليست على الدرجة ذاتها لدى المجتمعات المختلفة. ومن المسلم به أن المجتمع قادر على ترتيب حاجاته اللانهائية هذه بحسب درجة أهميتها ترتيباً تنازلياً يعكس درجة إلحاحها عليه. وأما الحقيقة الثانية فهي ندرة الموارد الاقتصادية نسبياً، ويقصد بالموارد كل ما من شأنه أن يكون نافعاً، أي قادراً، بطريق مباشرة أو غير مباشرة، على إشباع الحاجات الإنسانية. وبحسب معيار نسبة وفرة الموارد إلى الحاجات المطلوب إشباعها تكون الموارد حرة أو اقتصادية، ويقصد بالموارد الحرة الحالة التي تكون فيها الموارد كافية لإشباع حاجة جميع أفراد المجتمع إليها، مثل الحاجة إلى الهواء؛ إذ بإمكان جميع أفراد المجتمع إشباع حاجاتهم إلى الأكسجين من غير أن يؤثر ذلك في درجة إشباعهم لحاجاتهم الأخرى. كما يقصد بالموارد الاقتصادية الحالة التي تكون فيها الموارد غير كافية لإشباع حاجة جميع أفراد المجتمع إليها. وهذا التفريق بين الموارد الحرة والموارد الاقتصادية ليس ثابتاً لأنه لا يعبر عن صفات كامنة في الموارد نفسها، بل يتغير بحسب طبيعة العلاقة القائمة بين الموارد، من جهة، ومستوى الحاجات المطلوب إشباعها من جهة أخرى. وتخرج الموارد الحرة من مجال اهتمام علم الاقتصاد، في حين ينصب الاهتمام كله على الموارد الاقتصادية.

تتصف الموارد الاقتصادية بعدة خصائص أهمها على الإطلاق أنها محدودة الكمية، وذلك على العكس من الحاجات الإنسانية. فهي إذن لا تكفي لإشباع حاجات جميع أفراد المجتمع. ولهذا فإنها تعد نادرة نسبياً، أي بالنسبة إلى الحاجات التي يمكنها أن تسهم في إشباعها، مما يؤدي إلى ضرورة الاقتصاد في استعمالها.

ومن هنا كان وصفها بالاقتصادية تمييزاً لها من الموارد الحرة. وتتم عملية الملاءمة بين الموارد المتاحة وحاجات المجتمع من خلال عمليتي الإنتاج والتبادل، أي «أنا أحتاج

إذن أنتج وأبادل ثم أستهلك". ولهذا كان حل المشكلة الاقتصادية «بعقلنة» استخدام الموارد لمواجهة إشباع حاجات الناس وفقاً لسلم الأولويات التي يقررونها هو المهمة الرئيسية لعلم الاقتصاد الذي عليه الإجابة عن أسئلة هي: ماذا ننتج؟ وكيف؟ وكم؟ ولمن؟. والإجابة عن هذه الأسئلة وتوجيه النشاط الاقتصادي لتحقيق الأهداف الاجتماعية يختلفان باختلاف النظم الاقتصادية والاجتماعية السائدة.

## الاقتصاد والسياسة الاقتصادية

يرى ساموِيلسن Paul A. Samuelson في كتابه «علم الاقتصاد» Economics «أن الاقتصاد هو من أقدم الفنون وأحدث العلوم». وهذه العبارة تؤكد ما اتفق عليه الاقتصاديون، أن الاهتمام بالاقتصاد بوصفه علماً مستقلاً بدأ في النصف الثاني من القرن الثامن عشر وفي عام 1776م بالتحديد، وهو العام الذي نشر فيه الفيلسوف الإنكليزي ومؤسس علم الاقتصاد آدم سميث Adam Smith كتابه الشهير «دراسة في طبيعة وأسباب ثروة الأمم».

إلا أن الاهتمام بالأمور الاقتصادية كان قبل ذلك التاريخ بقرون طويلة. فبداية الفكر الاقتصادي موجودة في كل التعاليم الخاصة بالديانات السماوية، وكذلك في تعاليم قادة الفكر اليوناني والروماني.

وما تجدر الإشارة إليه في هذا المجال هو الفرق الواضح بين علم الاقتصاد، والسياسة الاقتصادية. ففي حين يهتم علم الاقتصاد بكشف العلاقات القائمة بين مختلف الظواهر الاقتصادية وتفسيرها وتحليلها وبيان اتجاهات تطورها. تهدف السياسة الاقتصادية إلى تقديم النصح فيما يجب أن يكون عليه الوضع الاقتصادي. ولهذا التباين بين وصف ما هو كائن وما يجب أن يكون أهمية كبيرة في نطاق الدراسات الاقتصادية.

ولكن التفريق بين علم الاقتصاد والسياسة الاقتصادية لا ينفي ما بينهما من علاقة وتكامل، فعلم الاقتصاد ببحثه وتفسيره للظواهر والمشكلات الاقتصادية، وإلقائه

الضوء على سلوك المتغيرات الاقتصادية، وطبيعة علاقات الترابط بينها وأحجامها يمكّن من التنبؤ بالأحداث الاقتصادية المتوقعة في المستقبل ويساعد في تبني سياسة اقتصادية ملائمة. وعالم الاقتصاد لا يقوم بالتحليل لمجرد الترف الفكري، بل لكي يستطيع في النهاية أن يتوصل إلى مزيد من الفهم للبيئة الاقتصادية حتى يستطيع أن يتحكم فيها ويوجهها بالطريقة التي يرى أنها الفضلى من وجهة نظر الرفاهية الاجتماعية؛ أي حتى يستطيع أن يصوغ سياسة اقتصادية تعدل الأحداث المتوقعة وغير المرغوب فيها وتجعلها أكثر انسجاماً مع المصلحة العامة لأفراد المجتمع. ولتحقيق هذا الغرض يفاضل الاقتصادي بين مختلف الوسائل التي يمكن أن يستخدمها لتحقيق الغاية المطلوبة. ويبني هذه المفاضلة على أساس فاعلية الوسائل المختلفة في تحقيق الهدف من جهة، وعلى أساس التكلفة التي سيتحملها المجتمع من جراء استخدام الوسائل البديلة من جهة أخرى.

وتجدر الإشارة إلى أن مثل هذه التفرقة لم تكن واضحة لدى الاقتصاديين قبل آدم سميث. لذلك كان علم الاقتصاد في الغالب يوصف بالسياسي، حتى أصبح تعبير «الاقتصاد السياسي» هو الشائع والأكثر استعمالاً بدلاً من علم الاقتصاد. وكان أول من استخدمه الكاتب الفرنسي أنطوان دي مونكرتيان سنة 1615م حين ألف كتاباً يحمل هذا العنوان Economie politique، وقد نحته من ثلاث كلمات يونانية وهي Oikos وتعني «مدينة» وNomos وتعني «قواعد» وPolitos وتعني «ذمة". أي «قواعد إدارة ذمة المدينة". وحينما نحت الكاتب تعبير الاقتصاد السياسي كان يهدف إلى إسداء النصح للأمير في إدارة الأموال العامة، وكان هذا منطقيا، إذ إن السياسة الاقتصادية، كما ذكر آنفاً، قد سبقت في نشأتها علم الاقتصاد.

## تعريف علم الاقتصاد

مرّ أن آدم سميث أول من حصر استعمال تعبير الاقتصاد السياسي في الدلالة على العلم الذي يدرس الثروة. إلا أن الخلاف حول مدلول هذا العلم ما يزال قائماً حتى اليوم مما أدى إلى اختلاف تعريفات هذا العلم باختلاف نزعات الاقتصاديين الفكرية المختلفين، حتى إن جيتان بيرو Gaetan Pirou رأى أن لعلم الاقتصاد تعريفات بعدد الكتب التي ألفت فيه.

ومع ذلك يمكن القول: إن علم الاقتصاد هو علم إنتاج الخيرات المادية وتوزيعها واستهلاكها، ويهدف إلى تعظيم المردود من عوامل الإنتاج المتاحة، أي إنه العلم الذي يسعى إلى إيجاد الحلول الممكنة للمشكلة الاقتصادية بالعمل على زيادة إنتاج الخيرات المادية للتقليل من آثار ندرتها ووضعها بتصرف الإنسان لزيادة رفاهيته. فعلم الاقتصاد هو علم عقلنة نشاط الإنسان الاقتصادي لما فيه خيره ورفاهته. وهكذا يعد علم الاقتصاد علم إدارة الموارد بقصد تعظيم المنفعة منها لمصلحة بني الإنسان. ويذهب كامبل ماكونل Campell Mc connell إلى أن علم الاقتصاد هو العلم الاجتماعي الذي يهتم بمشكلة إدارة الموارد النادرة أو المحدودة أو استعمالها على نحو يسمح بالحصول على أكبر إشباع لحاجات المجتمع غير المحدودة. وهكذا فإن علم الاقتصاد هو علم زيادة الثروة من جهة، وعلم اجتماعي يبحث في توفير الرفاهية لجميع أفراد المجتمع من جهة ثانية.

## منهج علم الاقتصاد

يؤكد الاقتصاديون الصفة العلمية للاقتصاد إذ يرون أن لهذا العلم قوانينه الخاصة، ومن ثم فإنهم يسعون دائماً للكشف عن هذه القوانين وصوغ النظريات الاقتصادية المختلفة. ومن الثابت أنهم يتبعون في هذا السبيل المناهج العلمية المعروفة وهي: المنهج

الاستنباطي(التجريدي، النظري) والمنهج الاستقرائي (التجريبي، الواقعي). وهذه فكرة مختصرة عن كل منهما:

المنهج الاستنباطي: ويعدّ من أقدم مناهج المعرفة، إذ يرجع إلى عهد أرسطو. والاستنباط عملية عقلية يخلص بها من قضية تعد مقدمة مسلماً بصحتها إلى قضية تعد نتيجة لازمة لها. وذلك من خلال قواعد ذهنية بحتة تدور كلها في الذهن بعيداً عن الواقع. وبحسب هذا المنهج يبدأ الاقتصادي بوضع عدد من المقدمات التي يفترض أنها صحيحة ثم يستخلص منها، عن طريق التفكير العقلي، جميع التعميمات التي تؤدي إليها، وهي ما تؤلف النظريات الاقتصادية. وينبَّه هنا إلى أن مدى صحة النظريات المستخلصة على هذا النحو يتوقف على سلامة مجرى التفكير المنطقي من جهة، وصحة المقدمات من جهة أخرى.

المنهج الاستقرائي: يقصد بالاستقراء العملية المنطقية التي يخلص بوساطتها من الوقائع الفعلية إلى القوانين العامة التي تحكم الظاهرة قيد الدراسة.

وهنا يقوم الاقتصادي بالتوصل إلى النظريات الاقتصادية عن طريق التحليل المنتظم الواعي للوقائع المعروفة والمشاهدة في الحياة العملية. أي إن المنهج الاستقرائي عكس المنهج الاستنباطي تماماً، لذلك يوصف الأول، أي الاستقرائي «بالاستدلال الصاعد»، ويوصف الثاني «بالاستدلال النازل».

ولما كان من الواجب أن تكون المقدمات في الاستنباط صحيحة، وجب أن تستند هذه المقدمات إلى الاستقراء. أي إن الاستنباط يعتمد على الاستقراء في إثبات صحة المقدمات. ومن ناحية ثانية فإن الاستقراء يعتمد على الاستنباط لأنه لا بد من التحقق من صحة النظريات، التي يتم التوصل إليها بالاستقراء، عن طريق تعميمها على وقائع جديدة، وهذا هو الاستنباط. وعلى ذلك فإن كلاً من الاستنباط والاستقراء لازمان للاقتصادي، وهو بصدد الكشف عن القوانين والنظريات الاقتصادية.

## أساليب التحليل الاقتصادي

إن اتباع المناهج العلمية العامة في التحليل الاقتصادي يقتضي البحث عن أكثر الأساليب ملاءمة في حقل الدراسات الاقتصادية. ويُفرّق في هذا المجال بين الأسلوب الرياضي الذي يعتمد على المنهج الاستنباطي، والأسلوبين التاريخي والإحصائي اللذين يعتمدان على الاستنباط والاستقراء معاً.

الأسلوب الرياضي: تعد الرياضيات علماً عاماً يهتم بدراسة العلاقات بين الكميات المتغيرة. وبالرجوع إلى الكميات الاقتصادية وما ينشأ بينها من علاقات تبادلية وجد أنها تقبل التعبير عنها بالصيغ الرياضية المعروفة، وبذلك أصبح من الممكن استخدام بعض الأساليب الرياضية في الدراسة الاقتصادية. فالرياضيات إذن تقدم أسلوباً للبحث يتفق وطبيعة علم الاقتصاد، ويتصف الأسلوب الرياضي برأي جيتان بيرو بثلاث صفات هي:

- استخلاص أوسع النتائج من المقدمات.
- السرعة، لأن الرياضيات تسمح بالتعبير برموز بسيطة عما لا يمكن التعبير عنه في اللغة العادية إلا بجمل طويلة.
- الدقة في التعبير وتجنب التشويش، فالتحليل الرياضي يحل محل اللغة العادية في البحث عن العلاقات التبادلية بين المتغيرات الاقتصادية. ويعد فرع «الاقتصاد الرياضي» اليوم واحداً من أحدث فروع علم الاقتصاد.

الأسلوب التاريخي: يقتضي استخدام الأسلوب التاريخي تجميع الحوادث والوقائع الاقتصادية التي حدثت في الماضي، وذلك من الكتب والوثائق التاريخية المتوافرة، بعد التحقق من صحتها، لضمان صحة النتائج التي يتم التوصل إليها. ثم تأتي مرحلة وصف الوقائع وتفسيرها، أي معرفة ما كان منها سبباً وما كان نتيجة له، ومعرفة العناصر المتكررة وغير المتكررة ودرجة انتظام تكرارها. وأخيراً يقوم المؤرخ بالكشف عن

القوانين التي كانت تحكم العلاقات بين مختلف الظواهر الاقتصادية وغير الاقتصادية أيضاً. أي إن التاريخ بذلك أصبح أداة للتحليل تفيد في معرفة ما كان، وفي تفسير ما هو كائن، وفي توقع ما سيكون في المستقبل. وتجدر الإشارة هنا إلى ضرورة أخذ التاريخ بمعنى واسع والتفريق بين تاريخ النظريات الاقتصادية (تاريخ علم الاقتصاد)، وتاريخ الوقائع الاقتصادية. ويعود هذا الازدواج في الدراسات الاقتصادية إلى طبيعة الظواهر الاقتصادية نفسها، إذ إنها تختلف عن الظواهر الطبيعية. فالظواهر الطبيعية لا تتغير، لذلك نحتاج إلى دراسة تاريخ العلم ولا نحتاج إلى دراسة تاريخ الظاهرة الطبيعية لعدم تغيرها. أما الظواهر الاقتصادية ـ وكذلك الظواهر الاجتماعية عموماً ـ فإنها قابلة للتغير، ولذلك فإنه من المفيد دراسة تاريخ العلم مستقلاً عن تاريخ الوقائع.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن تاريخ الوقائع يعد للباحث الاقتصادي، بمنزلة التجارب المخبرية التي يقوم بها الباحث في أثناء دراسته للظواهر الطبيعية. ويعد الاقتصاديون الألمان أول من اهتم بالأسلوب التاريخي، وذلك منذ الثلث الثاني من القرن التاسع عشر وعرفت أفكارهم باسم «المدرسة التاريخية".

الأسلوب الإحصائي: يرى بعض الاقتصاديين أن الإحصاء ليس مجرد أسلوب فحسب، بل إنه علم مستقل، وأن قوانينه يمكنها أن تستوعب علم الاقتصاد، مما أدى إلى اطراد اهتمام الاقتصاديين به في مجال الدراسات الاقتصادية.

وتقدم الإحصاءات مقياساً دقيقاً وضرورياً لحجم الظواهر الاقتصادية، لأننا، بتعبير مور Moore، لا نعرف شيئاً ما دمنا لا نستطيع قياسه. والإحصاء هو الذي يسمح بهذا القياس، ويقدم بذلك المادة اللازمة لاستخلاص القوانين الاقتصادية. كما يلجأ الاقتصاديون إلى الأسلوب الإحصائي لقياس مستوى العلاقة بين الظواهر المختلفة؛ فلا يكفي القول إن مستوى استهلاك المجتمع يتوقف على مستوى ما يحققه من دخل، بل لابد من تحديد أثر زيادة الدخل في مستوى الاستهلاك تحديداً كمياً. وفي النصف الأول

من القرن العشرين حقق الإحصاء تقدماً كبيراً في مجال جمع البيانات الإحصائية وقدم بذلك مادة جيدة اتخذت أساساً في التحليل الاقتصادي، كما اعتمد عليه في اختبار صحة النظريات التي تم التوصل إليها باتباع الأساليب المنطقية التي كانت سائدة في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر. ويوصف الإحصاء بأنه أسلوب استقرائي يتسم بالواقعية اللازمة لكل نظرية حتى لا تبعد عن الواقع. ولكن، يؤخذ عليه أنه أسلوب لا يترجم الحقيقة كلها لكونه يتناول الظواهر التي يتم التعبير عنها بلغة الأرقام (المتغيرات الكمية)، ولا يهتم بالظواهر غير القابلة للقياس الكمي (المتغيرات النوعية).

فالرفاهية الاجتماعية، مثلاً، لا تتوقف على مستوى ما ينتجه المجتمع من سلع وخدمات مادية فقط، بل تتوقف على طريقة توزيعها بين جميع أفراد المجتمع أيضاً. ولا يعني هذا النقص استبعاد الأسلوب الإحصائي من الدراسات الاقتصادية، بل يقتضي اللجوء إلى الأساليب الأخرى في سبيل إكمال هذا النقص. وبذلك يمثل الإحصاء أسلوباً لا غنى عنه، ولا يكتفى به، في مجالي الدراسات الاقتصادية والسياسة الاقتصادية. وقد تطور حتى بات يؤلف، مع الرياضيات والتحليل الاقتصادي، فرعاً مستقلاً من فروع علم الاقتصاد وهو الاقتصاد القياسي.

وأخيراً فالدراسة الاقتصادية تقتضي القدرة على التحليل والتركيب، والمعرفة بالأحوال النفسية والاجتماعية والقانونية والفكرية والحوادث التاريخية. أي تقتضي معرفة جميع عناصر الحياة الإنسانية. ونتيجة لتعدد هذه العناصر، لم تستطع أي مدرسة اقتصادية أن تحيط بها جميعاً. وعلى التحليل الاقتصادي، حتى يكون واقعياً، ألا يكون حبيساً لغرض ضيق ينظر إلى الإنسان من زاوية واحدة فقط. بل يجب أن يبحث عن الإنسان في جميع مظاهره وبكل أساليب البحث الممكنة، وأن يجمع في سبيل ذلك بين المنهجين الاستنباطي والاستقرائي في آن واحد.

## أنواع التحليل الاقتصادي:

يميز الاقتصاديون نوعين من أنواع التحليل الاقتصادي يؤلفان معاً فرعي النظرية الاقتصادية وهما التحليل الجزئي micro economics والتحليل الكلي macro economics. كما توجد تعابير أخرى للدلالة عليهما، فالأول مثلاً يعرف بأسماء كثيرة أخرى مثل نظرية الأسعار the price theory أو نظرية التوزيع the distribution theory. أما الثاني فيرى جاردنر أكلي Gardner Ackley أن تعبير «تحليل الدخل والتشغيل» income and enployment analysis أكثر دقة في التعبير عن مضمون ذلك النوع من أنواع التحليل. غير أن تعبيري «التحليل الجزئي»، و«التحليل الكلي» من أكثر المصطلحات شيوعاً بين الاقتصاديين على اختلاف مدارسهم.

ويمكن القول مبدئياً إن التحليل الجزئي يتناول البحث في السلوك الاقتصادي على مستوى الوحدة. وهذا ينطوي على فكرة أن الأفراد يتصرفون بطريقة متماثلة تجاه كل القضايا الاقتصادية المختلفة. فالحديث عن الاستهلاك مثلاً في مجال التحليل الجزئي، يقصد به تحليل النمط الذي يتصرف بموجبه الفرد وهو بصدد إنفاقه لدخله على السلع المختلفة. ويقصد بالفرد هنا أي فرد من أفراد المجتمع من دون تحديد.

أما إذا كان الحديث يدور حول الإنتاج فيقصد به حينئذ وصف السلوك الإنتاجي لكل وحدة إنتاجية سواء كانت شركة صغيرة أو كبيرة من دون تحديد أيضا. كما يتقرر في إطار هذا الفرع أيضاً كل من قضيتي تخصيص الموارد بين فروع الإنتاج المختلفة، وتحديد نصيب مختلف أفراد المجتمع من الدخل القومي(نظرية التوزيع).

أما في نطاق التحليل الكلي فإن المقصود بالاستهلاك هو دراسة السلوك الاستهلاكي للمجتمع كله. والحديث عن الإنتاج يعني الناتج القومي للمجتمع كله أيضاً. ويعني ذلك أن هدف التحليل الكلي هو دراسة القوى والعوامل التي تؤثر في مستوى الأداء الاقتصادي لجميع أفراد المجتمع منظوراً إليهم على أنهم وجود واحد.

ويغدو الأمر أكثر وضوحاً إذا عُرِّف التحليل الكلي بأنه التحليل الذي يهتم بدراسة الموضوعات الاقتصادية التي تنعكس آثارها على جميع أفراد المجتمع مثل: الدخل القومي والناتج القومي ومستوى التشغيل والدورات الاقتصادية والتوازن الاقتصادي وغير ذلك.

ولما كانت القرارات الاقتصادية تتخذ من قبل الوحدات الجزئية التي يتكون منها الاقتصاد القومي، فقد يظن من ذلك أن التحليل الكلي ما هو إلا مجموع التصرفات الفردية. ومن ثم فإن التحليل الكلي ما هو إلا مجرد عملية نقل للنظريات الاقتصادية من المستوى الجزئي إلى المستوى الكلي. ويؤكد الاقتصاديون خطأ هذه النتيجة لأن القوانين والنظريات الاقتصادية التي تفسر السلوك الاقتصادي للأفراد تختلف كل الاختلاف عن القوانين والنظريات التي تفسر السلوك الاقتصادي للمجتمع بصفته كلاً. ويوضح أحد الاقتصاديين هذه الحقيقة بالفرق بين دراسة شجرة ما في غابة ودراسة الغابة نفسها.

ومع هذا الفصل بين نطاق التحليل الجزئي، والتحليل الكلي فإن هناك درجة كبيرة من التشابك بينهما، فالكفاية التي يتم بها تخصيص الموارد بين الاستخدامات المختلفة (تحليل جزئي) لها تأثير كبير في مستوى الدخل القومي (تحليل كلي)، كما أن إجمالي الدخل (تحليل كلي) يعتمد إلى حد ما على الكيفية التي يتم بها توزيع الدخل (تحليل جزئي) إذ إن حصول فئة صغيرة من المجتمع على نسبة كبيرة من الدخل القومي يؤدي إلى تخفيض الطلب الكلي، ومن ثم تخفيض مستوى الإنتاج والدخل القومي. كما أن عدالة توزيع الدخل القومي تؤدي في النهاية إلى انخفاض مستوى الادخار القومي وما ينتج عن ذلك من انخفاض معدلات النمو الاقتصادي.

### تطور التحليل الاقتصادي:

يقتضي تفهم دقائق مجرى تطور التحليل الاقتصادي العودة إلى دراسة الفكر الاقتصادي من خلال النظريات التي قدمتها المدارس الاقتصادية المختلفة. وسوف

يكتفى هنا بالإشارة إلى أهم الخصائص المميزة لكل من الفكر التقليدي (1776 - 1936) والفكر «الكينزي»، وذلك بسبب الآثار الكبيرة التي نجمت عن الفكر الذي قدمه كل منهما سواء ما تعلق منها بمنهج البحث أو نطاق اهتمامه. فقد قام صرح النظرية التقليدية على التجريد والاستنباط فلجأت هذه النظرية، بصدد دراسة الاقتصاد، إلى التجريد، إذ أسقطت كل البواعث التي تسيِّر الإنسان إلا باعثاً واحداً فقط وهو باعث المصلحة الفردية، وانتهت بذلك إلى إنسان أطلقت عليه تعبير «الإنسان الاقتصادي» وعدته خير من يدافع عن مصلحته الشخصية، باستثناء قلة من الأفراد يمكن إهمالهم.

ولما كان المجتمع في الحقيقة مجموعة أفراد فقد خلصت إلى أن مصلحة المجتمع هي مجموع مصالح أفراده أيضاً، أي إن الفرد عندما يسعى لتحقيق مصلحته فإن هذا لن يؤدي إلى تعارضه مع المصلحة الشخصية للآخرين. ولهذا دأبت هذه النظرية تطالب بضمان حرية الأفراد في نشاطهم الاقتصادي، لأن هذه الحرية سوف تعني في النهاية تحقيق أقصى إشباع ممكن لجميع أفراد المجتمع تلقائياً دونما حاجة إلى تدخل أي سلطة في هذا السبيل، أي إن المجتمع سوف يحقق أفضل مستوى ممكن من الإنتاج باستخدام الموارد المتاحة له.

وهذا يعني في النهاية أن المشكلة ليست في تقديم النصح والمشورة لتحسين مستوى الإنتاج وإبداء الرأي في كيفية توزيعه، وإنما اهتمت المدرسة التقليدية فقط بتحليل النشاط الاقتصادي وإيضاح الطريقة التلقائية التي بوساطتها يتم التوصل إلى الوضع الاقتصادي الأمثل. وبذلك فقد صاغت، على حد تعبير ألفرد مارشال، من المنطق لوحة زيتية للعالم الحقيقي، وصاغت مما يجب أن يكون صورة لما هو كائن. ويعد قانون ساي (أو قانون المنافذ) الذي قدمه جان باتسيت ساي J.B.Say عام 1803 العمود الفقري للتحليل الاقتصادي التقليدي. وهو يقوم على فرض أن العرض إنما

يخلق الطلب المساوي له، وينتهي بالفرض إلى أن التشغيل سوف يكون كاملاً دائماً بصورة تلقائية، وأنه لا يمكن أن تحدث البطالة أبداً، وإن حدثت أحياناً فإن قوى السوق التلقائية كفيلة بتصحيح هذا الخلل وإعادة التشغيل الكامل مرة أخرى.

وبناء على ذلك فقد كانت النظرية تقضي أن أي خلل يحدث في أركان النشاط الاقتصادي لا يتطلب تصحيحه من المسؤولين سوى انتظار أن تقوم قوى السوق الطبيعية بذلك. وبحسب منطق التقليديين، ليس هناك مايقال فيما يتعلق بالتحليل الكلي، وإن اهتمامهم تركز في نطاق التحليل الجزئي فقط.

وللإنصاف لابد من التذكير بأن الاتفاق بين الاقتصاديين التقليديين لم يكن تاماً. فقد برز في تلك الحقبة بعض المفكرين المناوئين للمبادئ التي تقوم عليها النظرية التقليدية مثل القس الإنكليزي توماس روبرت مالتوس (1766-1834) Thomas R. Malthus الذي وجه الكثير من النقد لمبادئ النظرية التقليدية وفروضها في كتابه «مبادئ الاقتصاد السياسي» The Principles of Political Economy كما انتقد المؤرخ والاقتصادي السويسري جان تشارلز ليونارد سيموندي (1773-1843) Jean Charles Leonard Simonde هذه المبادئ أيضاً. إلا أن أحداً من هؤلاء الخارجين على التحليل التقليدي لم يوفق في هجومه على النظرية التقليدية وبقيت فروضها هي الوحيدة التي توجه السلوك الاقتصادي، والسبب، في رأي كينز هو أنهم لم يستطيعوا توضيح الأسباب الكامنة وراء ارتفاع مستوى الطلب الفعال وانخفاضه.

وبوجه عام فقد انهار الكثير من آراء الاقتصاديين التقليديين المتعلقة بالتحليل الكلي، وخاصة عندما تفاقمت الأزمات الاقتصادية وانتهت إلى ما يعرف بكارثة «الكساد الكبير» the great depression في بداية الثلاثينات من القرن العشرين (1929 - 1933)، إذ اتسمت هذه المرحلة بارتفاع معدلات البطالة على نطاق واسع في جميع دول العالم تقريباً وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، ومرت سنوات على

هذه الحال من دون أن تنجح القوى التلقائية في إعادة التوازن للنشاط الاقتصادي على النحو الذي كان متصوراً في النظرية التقليدية.

وهنا بات واضحاً أن هناك حاجة ماسة إلى إعادة النظر في مبادئ التحليل الاقتصادي وأساليبه، وهذا ما تمّ فعلاً بنجاح على يد الاقتصادي الإنكليزي جون مينارد كينز John M.Keynes بعدما نشر كتابه المعروف «النظرية العامة في التشغيل والفائدة والنقود» The General Theory of Employment, Interest and Money سنة 1936، الذي ضمنه نظريته الشهيرة في «الطلب الفعال» effective demand. وقد كان كينز من المؤيدين للنظام الرأسمالي الذي يقوم على مبدأ الحرية الاقتصادية إلا أنه، مع ذلك، كان يرى أن هناك نقصاً في ذلك النظام بأنه لا يتضمن آلية ذاتية قادرة على تحقيق التشغيل الكامل، أو قادرة على أن تعيد النظام إلى حالة التشغيل الكامل فيما لو ابتعد عنه. لهذا فقد قام بتقديم نظريته العامة التي أوضح فيها الكيفية التي يتحدد بها مستوى الدخل والتشغيل، كما شرح الأسباب الكامنة وراء عدم مقدرة قوى السوق على أن تجعل التشغيل عند مستوى التشغيل الكامل. إذ أشار إلى أن مستوى التشغيل معرض للتغير، وأن التشغيل الكامل ما هو إلا أحد مستويات التشغيل، وأن هناك عدداً غير محدود من المستويات الممكنة دون مستوى التشغيل الكامل. وجوهر الفكرة هنا أن مستوى الدخل القومي لا يتوقف على مدى وفرة الموارد الاقتصادية كما هي الحال في النظرية التقليدية، بل يتوقف على مستوى الطلب الفعال، أي إنه بذلك يكون قد عكس المفهوم التقليدي للتشغيل تماماً، وعلى حد تعبير أحد الاقتصاديين فإن كينز يكون قد وضع الحصان أمام العربة بعد أن وضعته النظرية التقليدية خلفها مشيراً بذلك إلى أن القوة الفاعلة في الاقتصاد ليست قوى العرض (النظرية التقليدية) بل قوى الطلب.

الجانب الثوري الآخر في فكر كينز يتركز فيما توصل إليه من أن الحكومة، بخلاف ماتوصلت إليه النظرية التقليدية، تستطيع التأثير في المستوى العام للنشاط الاقتصادي

وذلك من مركزها المالي، أي من تغيير مستوى إنفاقها، أو بتغيير القوانين الخاصة بالضرائب لتعديل حجم مواردها المالية ـ أي الميزانية الحكومية بشقيها: النفقات والواردات.

ومع القول العام بوجهة النظر المطالبة بضرورة تدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي بغية تحقيق مستوى عال من التشغيل، فإنه ما زال هناك الكثير من الجدل والنقاش حول مدى فاعلية مثل هذه السياسة لتحقيق التقدم المطلوب، وكثير من هذا الخلاف يرجع أحياناً إلى اختلاف وجهات النظر الاجتماعية والفلسفية والسياسية للمجتمعات المختلفة. وبذلك غدا التحليل الكلي محور اهتمام الاقتصاديين المختلفين بعد أن كان التحليل التقليدي منصباً بالدرجة الأولى في إطار التحليل الجزئي.

واستكمالاً للحقيقة لابد من الإشارة إلى أن الاهتمام بالتحليل الكلي لم يبتدئ مع الكساد الكبير على يد كينز، بل إن بعض أفكار التحليل الكلي وجدت قبل ذلك التاريخ، فقد اهتم أصحاب المدرسة التجارية «الميركانتيليون» في القرن السابع عشر بتحقيق مصلحة المجتمع كله وليس مصلحة الأفراد أو الطبقات، ونادوا لذلك بضرورة تدخل الحكومة في الحياة الاقتصادية نتيجة عدم ثقتهم بقدرة النشاط الاقتصادي على تحقيق مصلحة المجتمع القصوى.

كذلك فإن الطبيب الفرنسي فرانسوا كينيه مؤسس أول مدرسة اقتصادية بالمعنى الأكاديمي المعروف، وهي المدرسة الطبيعية (الفيزيوقراطيون)، يُعد صاحب أول مؤلف اقتصادي يتناول دراسة الظواهر الاقتصادية على أساس النظرة الكلية، وذلك في ما عرف باسم «الجدول الاقتصادي العام» الذي نشره عام 1759.

# اقتصاد الحرب والدفاع

يهتم اقتصاد الحرب والدفاع Econemie de Guere et de Défense بالآثار الاقتصادية للإنفاق العسكري في الاقتصاد الوطني؛ وبإدارة الاقتصاد في وقت الحرب، إضافة إلى تهيئة الأنشطة الاقتصادية وإعدادها في وقت السلم لمواجهة حالة الحرب عند حدوثها. كما تشمل اهتمامات اقتصاد الحرب والدفاع ميزانيات الإنفاق العسكري وإدارة مخصصات القوات المسلحة ومواردها. ولا يعد اقتصاد الحرب والدفاع فرعاً مستقلاً من فروع علم الاقتصاد، ولكنه أسلوب في تحليل الأنشطة العسكرية والمساعدة ومعالجتها وإدارتها من منظور اقتصادي.

زاد اهتمام الاقتصاديين بمجالات الحرب والدفاع، مع التزايد الكبير في الميزانيات العسكرية من جهة وضخامة النفقات التي تتحملها الدول المتحاربة، وأثر ذلك في النشاط الاقتصادي من جهة ثانية.

فقد دأب الاقتصاديون منذ ما قبل الحرب العالمية الأولى على دراسة أثر الإنفاق العسكري في سير العملية الاقتصادية؛ كما اهتموا بضرورة تكييف النشاط الاقتصادي لتلبية الاحتياجات العسكرية والمدنية على السواء.

ومن المنظور الاقتصادي ليست النفقات العسكرية والحربية مجرد اقتطاع من الفعاليات الاقتصادية، ولكنها أداة تدمير للنشاط الاقتصادي أيضاً، مما يقتضي التخطيط والتهيئة لإعادة الإعمار بعد انتهاء العمليات الحربية. هذا كله جعل الاهتمام باقتصاد الحرب والدفاع يتزايد يوماً بعد يوم مع اشتداد النزاعات بين الدول أو مجموعات الدول. وبعد انتهاء الحرب الباردة بين المعسكرين المتصارعين وانحلال المعسكر الاشتراكي فضلاً عن توقيع عدد من اتفاقيات الحد من التسلح وتوقّع المزيد من الانفراج الدولي، في ضوء قيام نظام دولي جديد، ينتظر أن يتحول المجال الرئيسي

لاهتمامات اقتصاد الحرب والدفاع إلى إعادة تأهيل الصناعات الحربية لأهداف مدنية، وإلى معالجة المشكلات التي ستنجم عن نزع السلاح مثل إعادة تأهيل أفراد القوات المسلحة وإيجاد فرص عمل لهم، ومعالجة فوائض الإنتاج التي ستترتب على تحويل الإنتاج العسكري إلى إنتاج مدني. إن اهتمامات اقتصاد الحرب والدفاع ستتحول من التدمير إلى البناء، ومن معالجة الانعكاسات السلبية على الاقتصاد ومحاولة تخفيفها إلى دراسة الآثار الإيجابية الممكنة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المستوى الدولي ومحاولة الوصول بها إلى الحد الأعظمي. ويواجه اقتصاد الحرب والدفاع انعطافاً حاسماً في الوقت الراهن في ضوء الاتجاهات الجديدة المتنامية في العلاقات الدولية غير أن اهتماماته السابقة لن تنتهي في القريب العاجل.

**القوات المسلحة مستهلكة:**

الاستهلاك حلقة رئيسة من حلقات دورة الإنتاج في الاقتصاد الوطني، وفي كثير من الأحيان يُعَدّ ضيق السوق الداخلية عقبة كبيرة في طريق النمو الاقتصادي، كما أن الأزمات الاقتصادية التي تعصف بالاقتصادات الصناعية كثيراً ما تقود الحكومات إلى انتهاج سياسات توسعية للسيطرة على أسواق خارجية لتصريف المنتجات الفائضة؛ مما يؤدي إلى الحروب. هذا ما حدث في القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين عندما بدأت الدول الصناعية حروبها الاستعمارية لفتح أسواق المستعمرات أمام منتجاتها، وللحصول على مصادر لمواد أولية رخيصة الثمن. وهذا ما حدث أيضاً في الحربين العالميتين الأولى والثانية اللتين دارتا بين القوى الصناعية من أجل إعادة تقسيم المستعمرات، ولاسيما الحرب العالمية الثانية التي دارت إثر التوسع الاقتصادي الذي أعقب الخروج من الأزمة الاقتصادية الكبرى في الثلاثينات من القرن العشرين.

تعاني الاقتصادات المعاصرة من كابوس البطالة من جهة، ومن فائض الطاقات الإنتاجية في الصناعات الثقيلة من جهة أخرى، وفي كلتا الحالتين يكون تضخيم القوات

المسلحة مخرجاً ملائماً. فزيادة أفراد القوات المسلحة تولد طلباً واسعاً على قوة العمل فتخلق فرصاً لتشغيلها، كما أن تزويد هذه القوات بالتجهيزات والمعدات والإمدادات العسكرية والمدنية يقتضي تشغيل أعداد كبيرة إضافية من العمال في المصانع والأنشطة المساعدة، وعندما تنوء الاقتصادات الوطنية بعبء توجيه قسم كبير من الطاقات الإنتاجية للأغراض العسكرية الداخلية تلجأ الحكومات إلى تشجيع تصدير المعدات العسكرية، وفي كثير من الأحيان تعمل الأجهزة السرية والديبلوماسية للدول الصناعية الكبرى على تأجيج النزاعات الحدودية بين الدول الصغيرة؛ من أجل دفعها إلى شراء الأسلحة والذخائر مما يوجد سوقاً لتصريف الفائض من إنتاجها العسكري، أو يوجد سوقاً جديدة لصناعات عسكرية جديدة تمتص قوة العمل الفائضة. وفي أحيان كثيرة تحرض هذه الأجهزة بطريقة أو بأخرى على اندلاع الحروب بقصد تدمير الأسلحة المخزنة واستنفاد الذخائر ودفع الدول المتحاربة إلى طلب أسلحة وذخائر بديلة. ولا تقتصر الحروب التي تندلع بين الدول على الاستهلاك العسكري وحده؛ بل تقود أيضاً إلى تدمير البنى التحتية والمؤسسات الصناعية في الدول المتحاربة مما يقتضي إعادة البناء بعد انتهاء الحرب فيتولد بذلك طلب جديد ينشط اقتصادات الدول الصناعية.

إن انتهاء الحروب الاستعمارية في القرن التاسع عشر والنصف الأول من القرن العشرين وإدراك الدول الصناعية الكبرى أن أعباء الحروب التي تتحملها تذهب بالقسم الأعظم من الفوائد الاقتصادية التي تكسبها نتيجة هذه الحروب؛ والمكاسب الاقتصادية الكبيرة التي تحققت للولايات المتحدة الأمريكية نتيجة الحرب العالمية الثانية التي خاضتها جزئياً خارج أراضيها، وما ترتب على هذه الحرب من ضعف في اقتصادات الدول المتحاربة الأخرى واعتمادها على المنتجات الأمريكية في مرحلة الحرب والإعمار بعدها، كل هذا قاد إلى ظهور استراتيجية جديدة، هي استراتيجية حروب الآخرين.

وقد كان الاستقلال الذي منحته الدول الصناعية المستعمرة لمستعمراتها السابقة أداة مزدوجة لخدمة هذه الاستراتيجية. فمن جهة أولى أضحت الدول المستقلة حديثاً في حاجة إلى إنفاق مبالغ هائلة لبناء جيوشها الوطنية؛ وكانت هذه النفقات تصب في خزائن الدول الصناعية التي تكون عادة هي الدول المستعمرة السابقة فيتحرك النشاط الاقتصادي فيها، ومن جهة أخرى تم رسم الحدود بين الدول المستقلة بطريقة جعلت منها قنابل موقوتة يمكن تفجيرها عند الضرورة؛ سواء كان ذلك بتداخل الحدود تمهيداً للنزاعات بين الدول، أو بإقامة جيوب إثنية أو طائفية لإثارة الحروب الأهلية أو خلق الشروط للتدخلات الخارجية. كل ذلك يؤلف خطراً دائماً يقتضي من هذه الدول تخصيص مبالغ طائلة لأغراض الدفاع، إضافة إلى التطوير المستمر في الأسلحة الذي يجعل الدول المستقلة عاجزةً عن تصنيع الأسلحة والذخائر بنفسها وتابعةً دائماً لسوق السلاح العالمية المتركّزة في الدول الصناعية الكبرى. كما أن تطوير الأسلحة بسرعة يقتضي من الدول استبدال ترسانات جديدة بترساناتها القائمة، مشكلةً بذلك سوقاً دائمة للصناعات العسكرية في الدول الصناعية إضافة إلى الاستهلاك الخاص للقوات المسلحة فيها.

وتشير الدراسات المتوافرة إلى أن نفقات الحرب والدفاع تؤلف جزءاً كبيراً من الاستهلاك العام في الدول الصناعية والنامية على السواء، وهذه النفقات تتزايد تزايداً مذهلاً عند احتدام النزاعات ولاسيما الحروب، وما يترتب عليها من أعمال التعبئة والتدمير والتخريب. وتقدر بعض المصادر أن تكاليف الحرب العراقية الإيرانية التي دامت نحو ثماني سنوات زادت على ثلاثمئة مليار دولار أمريكي في الجانبين معاً، كما تقدر مصادر أخرى تكاليف الحرب التي شنها التحالف الدولي على العراق عام 1991 والتي استمرت أكثر من شهر بقليل بنحو150 مليار دولار عدا الخسائر الناجمة عن التدمير الذي لحق بالكويت والعراق والذي تفوق قيمته مبلغ النفقات الحربية.

تستأثر الموازنات العسكرية المعلنة بمبالغ ضخمة تشمل إضافة إلى رواتب العسكريين، طلبات ضخمة للمعدات والذخائر تؤدي إلى تشغيل عدد كبير من المصانع التي تستوعب ملايين العمال وتعطي أرباحاً بمليارات الدولارات. وتكفي الإشارة إلى أن الإنفاق العسكري في الولايات المتحدة الأمريكية بلغ في عام 1990 أكثر من 289 مليار دولار وفي عام 1991 بلغ 287.45 مليار دولار، كما بلغت ميزانية النفقات العسكرية المقترحة لعام 1992 أكثر من 278 مليار دولار، وذلك بعد تخفيضها في أعقاب انتهاء الحرب الباردة والانفراج الدولي، وتوقيع اتفاقيات الحد من الأسلحة مع روسية الاتحادية. كما بلغت ميزانية النفقات العسكرية الحقيقية المعلنة رسمياً في الاتحاد السوفييتي لعام 1991 (قبل انحلاله) أكثر من 133 مليار دولار، في حين تقدر المصادر الغربية هذه الميزانية بمبلغ 238 مليار دولار. وبلغت النفقات العسكرية لعام 1991 في فرنسة 37.34 مليار دولار، وفي إنكلترة 38.52 مليار دولار لعام 1990 وهذه النفقات في تزايد مطرد سنة فسنة على الرغم من حالة الانفراج الدولي الملاحظة حالياً. وتصل نسبة النفقات العسكرية في بعض الدول إلى أكثر من 30٪ من الناتج المحلي. وهكذا يتضح أن القوات المسلحة في أي بلدٍ من بلدان العالم هي سوق استهلاكية كبيرة، حتى في زمن السلم، يؤثر طلبها المتزايد في إعادة الإنتاج الاجتماعي، ويتوقف عليه إلى درجة كبيرة حسن سير الاقتصاد الوطني في كل قطاعاته، أما في أوقات الحرب فيتضاعف الاستهلاك العسكري عشرات بل مئات الأضعاف أحياناً، ويصبح عبئاً كبيراً على الاقتصاد الوطني. فقد بلغ نصيب الفرد من الإنفاق العسكري في إسرائيل في عام 1991 أكثر من 1325 دولاراً أمريكياً؛ منها نحو 375 دولاراً على حساب المساعدات العسكرية الخارجية التي تؤلف المساعدات الأمريكية أكثر من ثلثيها. ولابد من الإشارة إلى خصوصية النفقات العسكرية في الدول غير الصناعية، فتلك النفقات لا تولد بمجموعها طلباً داخلياً بل يتجه القسم الأعظم من الطلب إلى اقتصادات الدول

المصدرة للسلاح ولذلك فإن أثر الإنفاق العسكري في البلدان النامية يختلف عن أثره في الدول الصناعية.

## اقتصاد الحرب والتعبئة الاقتصادية

إن توقع حدوث الحرب يجعل القيادة السياسية ومن ثم قيادة القوات المسلحة تركز اهتمامها وتعطي الأولوية للتعبئة السريعة للقوات، وإمكان الانتشار السريع لأكبر القوات وأفضلها تجهيزاً. حتى في حالة السلم والانفراج فإن القوات المسلحة تولي مسألة التعبئة اهتماماً خاصاً، إذ لا يمكن الاعتماد على الصناعات الحربية مهما بلغت طاقاتها الإنتاجية لتوفير متطلبات القوات المسلحة في أوقات اندلاع الحروب مباشرة وفي الزمان والمكان المناسبين، لهذا كان لا بد من العمل على تطوير الأبحاث العسكرية، ووسائل النقل والتخزين والصيانة مما يقتضي، زيادة متواصلة للنفقات ترافقها دعاية نشيطة لتسويغ الأعباء الكبيرة وإقناع دافعي الضرائب بذلك. وهنا أيضاً يجب التفريق بين الدول الاستعمارية والدول الحديثة الاستقلال، فالدول الاستعمارية تخطط للحروب من أجل تحقيق مكاسب اقتصادية أكبر للاحتكارات والشركات الرأسمالية المسيطرة على أنظمة الحكم فيها التي تسخرها لمصلحتها، وتكون لها في الحروب مصلحة مزدوجة: كسب أسواق خارجية لتصريف منتجاتها والحصول على المواد الأولية بأسعار رخيصة من جهة، والحصول على طلبات لصناعاتها الحربية أو «طلبات» إعادة الإعمار بعد انتهاء الحرب من جهة ثانية. وتحتاج حكومات هذه الدول إلى جهود كبيرة من أجل إقناع الأحزاب السياسية والتنظيمات العمالية وغيرها من الفئات للموافقة على تمويل العمليات الحربية؛ وقبول التضحية بدخول حرب من غير أن يكون لها مصلحة ظاهرة فيها. أما الدول الحديثة الاستقلال التي تضطر إلى الدفاع عن سيادتها وعن ترابها الوطني حيال الأخطار الخارجية فإن تعبئة الرأي العام فيها أسهل ولا تحتاج إلى جهد كبير، لكن التعبئة الاقتصادية فيها مكلفة جداً وقد تهدد عملية النمو الاقتصادي

بالتوقف إذا لم تتراجع. والتعبئة الاقتصادية للحرب لا تكون من طرف واحد، إذ يفرض مفتعل الحروب تعبئة مقابلة لأغراض الدفاع، فيكون سباق التسلح بين الطرفين، كما حدث في سباق التسلح البحري الإنكليزي ـ الألماني قبل الحرب العالمية الأولى الذي قدم أفضل الصور المبكرة لسباق التسلح المعتمد على التسابق في ميدان الاختراعات حتى لو لم تجرب في المعارك. لقد ارتفعت نفقات ألمانية على القوات المسلحة من نحو 11 مليون جنيه استرليني في عام 1870 إلى 111 مليون جنيه عام 1914 وفي المدة نفسها زادت نفقات امبراطورية النمسة والمجر من 8 ملايين جنيه إلى 36 مليوناً، كما ارتفعت نفقات بريطانية على قواتها المسلحة من 23 مليون جنيه إلى نحو 77 مليون جنيه في المدة ذاتها. هذه الأرقام تعد ضخمة جداً بمقاييس ذلك الزمن وبتقدير تقريبي كانت هذه النفقات تؤلف 4.6٪ من الناتج القومي الإجمالي في ألمانية و6.1٪ في امبراطورية النمسة والمجر و3.4٪ في بريطانية. أما سباق التسلح الذي بدأ في أعقاب الحرب العالمية الثانية في حقبة الحرب الباردة بين المعسكرين المتصارعين؛ الغربي بزعامة الولايات المتحدة الأمريكية، والشرقي بزعامة الاتحاد السوفييتي السابق، فإن آثاره لم تقتصر على الدول الأعضاء في الحلفين العسكريين ـ حلف الناتو وحلف وارسو ـ بل أدى ذلك إلى انقسام العالم بأسره تقريباً إلى جبهتين متقابلتين جعل كل دولة من دول العالم، مهما اختلف موقفها السياسي مع الغرب أو مع الشرق أو اختلف موقعها الجغرافي؛ جعلها مضطرة إلى تخصيص مبالغ كبيرة من مواردها لأغراض التعبئة الاقتصادية العسكرية، وذلك لمواجهة الأخطار التي قد تتهددها من إحدى جاراتها التابعة للمعسكر الآخر. والأمثلة كثيرة على ذلك: الهند والباكستان، الدول العربية وإسرائيل، إيران والعراق، الكوريّتان، الصين وتايوان وغيرها. ويكفي للتدليل على ذلك الإشارة إلى أن النفقات العسكرية حتى بعد انتهاء الحرب الباردة والاتجاه العالمي إلى تقليص النفقات الحربية، تؤلف على التوالي 5.4٪، 11٪، 3.1٪، 7.1٪، 2.6٪، 21٪، 12٪، 9.3٪ من مجمل الناتج

القومي الإجمالي في الولايات المتحدة الأمريكية، والاتحاد السوفييتي السابق، والهند، والباكستان، وإيران، والعراق، وإسرائيل، وسورية.

وحيال التقدم الهائل الذي حققته تقنيات التسلح، وتوافر قوة الردع النووي لدى كل من المعسكرين المتصارعين تحولت الاستراتيجية العسكرية من المواجهة إلى الاستنزاف، ومن الحروب العالمية الشاملة إلى الحروب الإقليمية الاختبارية. وفي هذه الأحوال أصبحت التعبئة الاقتصادية وسباق التسلح عملين موجهين إلى الدول الضعيفة اقتصادياً؛ لصرفها عن تحسين وضعها الاقتصادي بالتركيز على التسلح والتعبئة العسكرية، مما قاد إلى انهيار الدول الضعيفة كما حدث لدول المعسكر الاشتراكي السابق، واضطرار دول كثيرة إلى تغيير مواقفها السياسية والانضواء تحت لواء الولايات المتحدة الأمريكية. والاستنزاف لا يقتصر على الموارد المالية فحسب بل يتعداها إلى القوى البشرية والموارد الطبيعية أيضاً، ذلك أن الخطر المحدق بالدول يدعوها إلى زيادة عدد القوات المسلحة مما يشكل عبئاً على نموها الاقتصادي، بتحويل قسم متزايد من القوة العاملة من مجال الإنتاج المدني إلى مجال الخدمة العسكرية والصناعات الحربية. وهذا يعني أن تحتفظ الدول بقوات مسلحة كبيرة العدد نسبياً في أوقات السلم، في حين تعتمد مبدأ التعبئة العامة في أوقات الحرب؛ باستدعاء قوات الاحتياط وفصل أفرادها من أعمالهم المدنية للالتحاق بصفوف الجيش. ولبيان أهمية التعبئة وأثرها تكفي الإشارة إلى أن أفراد القوات المسلحة العاملة في إسرائيل يؤلفون أكثر من 3٪ من مجموع السكان؛ أي نحو 10٪ من قوة العمل، في حين تؤلف القوات الاحتياطية 10.5٪ من السكان أي نحو35٪ من قوة العمل، مع العلم أن أفراد القوات الاحتياطية يخدمون في القوات المسلحة شهراً على الأقل في السنة. وهكذا يتضح مدى اعتماد الكيان الصهيوني على قواته الاحتياطية لاستحالة تحمل الاقتصاد الإسرائيلي أعباء التعبئة الدائمة. لذلك تقوم استراتيجية العدو الصهيوني على الحرب الخاطفة التي توفر له عنصر التفوق على الجانب

العربي، لتمكنه من تعبئة الاحتياط وزجه في المعركة بسرعة فائقة. ويترتب على التعبئة الاقتصادية لأغراض الحرب والدفاع ارتفاع نسبة التضخم، بسبب زيادة النفقات العسكرية في الدخل القومي، وتشويه بنية الإنتاج لمصلحة الصناعات العسكرية على حساب الصناعات المدنية، كما تضطر الحكومات إلى زيادة الأعباء الضريبية لتمويل الإنفاق العسكري والعمليات الحربية.

## الحرب والدفاع وتدخل الحكومة في الاقتصاد

إن حاجة القوات المسلحة إلى الإمدادات العسكرية والنقص الحاد للسلع في القطاع المدني الناجم عن زيادة الطلب في أثناء الحرب؛ إضافة إلى الفوضى التي قد تعم الأسواق تقود الحكومات، بصرف النظر عن نظامها الاقتصادي، إلى التدخل في الاقتصاد، فتعمد إلى توزيع الموارد والبضائع بقرارات إدارية متجاوزة آلية السوق عندما تدعو الضرورة. وتؤكد هذا الاتجاه تجربة الحربين العالميتين، وكذلك تجربة بعض الحروب الإقليمية التي طال أمدها؛ ذلك أن تدخل الدولة لمعالجة النقص في سلعة معينة قد يؤدي إلى اضطراب في مجالات أخرى من الاقتصاد مما يدعوها إلى تدخل أكبر وهكذا، ونتيجة لهذا التدخل تجد الدولة نفسها ملزمة، بحكم الضرورة، برفض الحرية الاقتصادية والأخذ بمبدأ التوجيه الإداري للموارد والسلع وإخضاع الإنتاج والاستهلاك المدنيين للأغراض الحربية. وفي العادة تفرض الحكومات في أثناء الحرب رقابتها على جميع مناحي الاقتصاد وتراوح طرق الرقابة بين الإدارة الحكومية المباشرة للصناعات الخاصة والمصادرة التامة وتقييد النشاط بمنح الرخص الرسمية والاحتكار الحكومي لشراء بعض السلع الخاصة، إضافة إلى تثبيت الأسعار وفرض الرقابة التموينية المشددة. وقد تضطر الحكومات أحياناً إلى تقنين بعض المواد الأساسية والسلع الاستهلاكية الأخرى فتعمل على توزيعها بموجب البطاقة التموينية. كما تلجأ الحكومات أحياناً أخرى إلى إجبار أصحاب المؤسسات على تغيير إنتاجهم من الإنتاج

المدني إلى العسكري أو توسيع نشاطهم وزيادة «ورديات» العمل، وفي حالة الضرورة القصوى تقوم الحكومة بتشغيل المؤسسات من قبل أفراد القوات المسلحة بإشراف أصحابها. ولكي تتمكن الحكومات من التدخل في الاقتصاد على هذا النحو مع تقليص حرية النقابات وأرباب العمل تلجأ غالباً إلى فرض قوانين الطوارئ والحصول من «البرلمانات» على صلاحيات إضافية طارئة تمكنها من قيادة المجتمع برمته باتجاه الأهداف الحربية، وفي الوقت نفسه تسن الحكومات قوانين لزيادة جباية الضرائب لتمويل العمليات الحربية، فتتجمع نتيجة لذلك نسب كبيرة من الدخل القومي بيد الحكومة. وفي مراحل الإعداد للحروب تلجأ الحكومات إلى بناء مصانع الظل مباشرة أو إلى إلزام مؤسسات القطاع الخاص ببنائها. ومصانع الظل هي المصانع المصممة بطريقة تجعل من الممكن تحويلها من إنتاج السلع المدنية إلى الإنتاج الحربي، ومثل هذه المصانع مفيدة جداً للدول التي تعيش حالة حرب دائمة؛ كما هي الحال في الدول العربية التي فرض عليها العدوان الإسرائيلي المستمر ضرورة تخصيص معظم مواردها وتوجيه غالبية نشاطها الاقتصادي لأغراض الدفاع، كما أن كثيراً من الدول المتحاربة تفرض ضرائب مؤقتة إضافية يعمل بها في الحرب كضريبة المجهود الحربي ، وغالباً ما يفيد تدخل الدولة بصوره المختلفة في تحقيق زيادة الإنتاج أو وقف تناقصه وفي زيادة إيرادات الخزينة لتمويل العمليات الحربية، مما يجنب الاقتصاد الوقوع في التضخم الجامح. فقد أكدت تجربة الحرب العالمية الأولى جدوى تدخل الدولة في كل من إنكلترة والولايات المتحدة الأمريكية في الحياة الاقتصادية؛ إذ خرجت الدولتان من الحرب في حالة اقتصادية مقبولة في حين لم تنجح ألمانية في تخطيط اقتصادها الوطني لأغراض الحرب، مما قاد إلى انهيارها اقتصادياً وهزيمتها عسكرياً. أما في الحرب العالمية الثانية فقد تغير الأمر، إذ ركزت كل من إنكلترة والولايات المتحدة في بداية دخول كل منهما الحرب على الصناعات العسكرية، وتوجيه الاقتصاد لأغراض الجبهة، في حين كانت ألمانية تركز اهتماماتها على

حماية الإنتاج المدني والاكتفاء بالحد الأدنى من الإنتاج العسكري معتمدة على نحو رئيسي إنتاجها العسكري المخزن في سنوات ما قبل الحرب. وعلى الرغم من الجهود المكثفة التي بذلتها ألمانية في السنوات الأخيرة للحرب، بعد هزيمتها في ستالينغراد وتزايد القصف الاستراتيجي من قبل قوات الحلفاء، لم تستطع تدارك ما أهملته في بداية الحرب مما أثر في نتيجتها.

### تجارة السلاح الدولية

تعد تجارة السلاح من التجارات الرائجة جداً وقد تطورت تطوراً كبيراً وبلغت أرقاماً خيالية. لقد كان من المتوقع أن ينفق العالم غير الشيوعي نحو مئة مليار دولار على المعدات العسكرية في العقد من 1965 إلى 1974 فيتم تحويل ما قيمته 30 مليار دولار دولياً عن طريق التجارة أو المساعدات العسكرية؛ وهذه الأسلحة المصدرة تتجه نحو الدول الحديثة الاستقلال الموالية سياسياً للمعسكر الغربي. في حين تجاوزت صادرات الأسلحة التقليدية وحدها من 68 دولة فقط في العقد من 1981 إلى 1990 مبلغ 346 مليار دولار بأسعار1985 الثابتة. وجاء الاتحاد السوفييتي في مقدمة الدول المصدرة للسلاح في هذا العقد إذ تجاوزت صادراته من الأسلحة 121 مليار دولار وتلته الولايات المتحدة الأمريكية متجاوزة مبلغ 111 مليار دولار بأسعار 1985 الثابتة أيضاً. ويلاحظ أن صادرات الاتحاد السوفييتي قد تراجعت في عام 1990 بنسبة كبيرة عما كانت عليه في الأعوام السابقة، في حين حافظت أرقام صادرات الأسلحة من الولايات المتحدة الأمريكية على مستواها تقريباً مع تراجع طفيف في عام 1990. وتقتصر صادرات الأسلحة المشمولة في هذه الإحصائية على الأسلحة التقليدية ولا تشمل الأسلحة الكيمياوية والبيولوجية أو عناصر إنتاج الأسلحة النووية أو الرؤوس الجاهزة التي تدخل، إن وجدت، في إطار تجارة الأسلحة السرية.

ليست تجارة الأسلحة عملية تبادل اقتصادي بالمعنى الخالص للكلمة، إنما هي إضافة إلى خاصيتها التجارية، تعبير عن مواقف سياسية، إذ تقتصر صادرات أي دولة من السلاح على الدول التي تعدها حليفة؛ و يكفي النظر إلى قائمة الدول المستوردة للسلاح من أي دولة مصدرة له للتأكد من كون تصدير السلاح عملية سياسية إلى جانب كونها عملاً اقتصادياً. غير أن الجانب الاقتصادي مرشح للقيام بدور أكبر بعد انتهاء الحرب الباردة وزوال الاستقطاب الدولي، لأن احتياجات الدول المصنعة للسلاح ستكون أقل من طاقات مصانعها الإنتاجية بكثير، كما أن عدم حاجتها إلى دول تابعة سيدفعها إلى تصدير الأسلحة إلى الدول الراغبة في اقتنائها من أجل توفير فرص عمل لقوة العمل المتوافرة لديها. وبسبب الطابع السياسي لتجارة الأسلحة وتقييد التصدير من قبل الحكومات المصنعة تحرص جميع الدول على دخول مجال صناعة الأسلحة والذخائر كلما أتيحت لها الفرصة. وكثيراً ما تقيد الدول المصدرة للسلاح استعماله بأغراض معينة، أو تمنع تزويد الدول المستوردة بقطع التبديل اللازمة ومواد الصيانة والتشغيل، إذا خالفت شروط البيع أو إذا تغيرت أنظمتها السياسية ومواقفها فتتحول الأسلحة المستوردة إلى مجرد «خردة» لا تصلح للاستعمال، كما حدث في الجمهورية الإسلامية الإيرانية التي كانت تعتمد في عهد الشاه على السلاح الأمريكي ثم تحولت بعد الثورة إلى الصين وكورية ومصادر أخرى.

ويجمع خبراء القانون الدولي في الدول الصناعية المتقدمة على ضرورة فرض رقابة دقيقة وسيطرة فعالة على تجارة الأسلحة، بحجة منع وقوع السلاح في أيدي «أطراف غير مسؤولة» مما قد يهدد الأمن والسلام. غير أن الدافع الحقيقي لمثل هذه الرقابة والسيطرة يكمن في عدم تمكين الدول والحكومات غير الموالية من الحصول على الأسلحة حتى يمكن «تأديبها» من قبل الدول الإقليمية التابعة أو المتحالفة التي تقوم بدور الشرطي كما هي الحال في الصراع العربي الإسرائيلي؛ إذ تزود الدول الغربية

إسرائيل بالأسلحة المتطورة في حين تمنع بيعها للدول العربية من أجل المحافظة على التفوق العسكري الإسرائيلي كمّاً ونوعاً، ولكي تبقى الدول الرأسمالية الصناعية مسيطرة على مقدرات المنطقة وقادرة على تهديد أمن أي دولة تحاول شق عصا الطاعة أو تنحو إلى بسط سيطرتها على مواردها الطبيعية بما يضمن مصلحتها الوطنية. ويمكن التأكيد أن تجارة الأسلحة لا تتم بمعزل عن السيطرة بل تعد هذه التجارة أحد المجالات المسيطر عليها على نحو كبير في التجارة الدولية. إذ تأسست لهذه الغاية لجنة التنسيق للسيطرة المتعددة الجوانب على تصدير الأسلحة الكوكوم cocom وهي لجنة طوعية تشارك فيها سبع عشرة دولة ومقرها في باريس تشرف على تصدير السلاح إلى مختلف الدول، وتراقبه كما تشرف على التشريعات الخاصة بتصديره في كل دولة. وأخيراً فقد تدخلت الجمعية العامة للأمم المتحدة ومجلس الأمن الدولي في عملية الإشراف والرقابة على تصدير الأسلحة وأصدرت المؤسستان الدوليتان قرارات بحظر تصدير السلاح إلى مناطق محددة من العالم أو تقييده بحجة حماية السلام العالمي، وإن كانت ملامح السيطرة على قرارات الهيئات الدولية وتوجيهها لمصلحة أطراف معينة غير بعيدة عن الواقع، كما هي الحال في حظر تصدير السلاح إلى بلدان معينة بسبب عدم تنفيذها قرارات مجلس الأمن الدولي أو بدعوى عدوانها على الدول المجاورة في حين يتم تزويد إسرائيل بترسانات ضخمة من الأسلحة من مختلف المصادر على الرغم من حروبها المستمرة على البلدان العربية واستمرار احتلالها أراضي من دولتين عربيتين إضافة إلى اغتصابها كامل التراب الفلسطيني وتمردها المستمر على قرارات الشرعية الدولية.

## اقتصاد الحرب و«عسكرة» الاقتصاد

تعد عسكرة الاقتصاد ظاهرة قديمة في العالم وقد تمثلت في البداية بتعبئة الموارد البشرية، وهي القوة الوحيدة المنتجة في ذلك الوقت وبتوجيه هذه الموارد لأغراض الحرب في صورة غزوات وحملات عسكرية. ومنذ بداية القرن العشرين، وبعد أن تم استعمار معظم مناطق العالم بدأت الأقطار الصناعية بتوجيه اقتصادها نحو بناء الصناعات الحربية بهدف تدعيم دورها في اقتسام المستعمرات وإعادة اقتسامها من أجل إيجاد أسواق جديدة لمنتجاتها، والبحث عن مصادر المواد الأولية، وفي الوقت نفسه كانت هذه البلدان تبحث عن مجالات لاستثمار فوائضها النقدية ودعم نموها الاقتصادي. وهكذا بدأت عسكرة الاقتصاد الوطني بهدف دعم نمو الإنتاج المدني وتوسيعه ولكن مع توسع الإنتاج الحربي وتركيز قسم متزايد من قوة العمل في الصناعات العسكرية، بدأ علماء الاقتصاد يرون في العسكرة وسيلة لمواجهة الأزمات الاقتصادية وخلق فرص عمل جديدة لمواجهة البطالة. ففي سبعينات القرن العشرين كان يعمل في الصناعات الحربية والخدمات التابعة لها أكثر من 30 مليون شخص في الدول الرأسمالية الصناعية ومجموعة البلدان التابعة لها ولم يكن عدد العاملين في دول المعسكر الاشتراكي والدول التابعة لها، أقل من هذا العدد إضافة إلى عدد القوات المسلحة الذي يصل إلى أكثر من عشرة ملايين شخص في كل من المعسكرين. وتتبدّى عسكرة الاقتصاد الوطني إضافة إلى ذلك في زيادة النفقات العسكرية والتوسع في القواعد العسكرية خارج الحدود على الأخص في زيادة مشتريات الدول الصناعية من الإنتاج الحربي وتخزينه أو تقديمه مساعدات عسكرية للدول الحليفة. لقد ارتفعت مشتريات الحكومة الأمريكية العسكرية من 29.4 مليار دولار عام 1963 إلى 44.6 مليار دولار عام 1967 ومازالت تتزايد سنة بعد أخرى. كما تخصّص الحكومات في الدول الصناعية مبالغ كبيرة للإنفاق على معاهد الدراسات العسكرية واقتصادات

الحروب، وتقود عسكرة الاقتصاد إلى مزيد من علاقات المصلحة بين احتكارات صناعة الأسلحة والقادة العسكريين، إذ يعمل هؤلاء القادة لمصلحة احتكارات السلاح سواء في زيادة الطلبيات العسكرية أو بافتعال النزاعات العسكرية للتأثير في الحكومات لزيادة الإنفاق العسكري. ولأن الصناعات الحربية تعمل عادة، بناء على طلبات مسبقة ووفقاً لمواصفات محددة، فإن أسعارها لا تتحدد وفقاً للعبة السوق ولا بالقيمة الاجتماعية بل تتحدد وفقاً لآلية الأسعار الاحتكارية وبالاتفاق المباشر مع القادة العسكريين وبالتالي فإنها تحقق معدلات ربح عالية ولا تعاني من أي مخاطرة في الإنتاج سوى مخاطرة وقف الطلبيات في حالة الانفراج الدولي وحل النزاعات بالطرق السلمية؛ لذلك فإن عسكرة الاقتصاد وزيادة دور الإنتاج الحربي في مجمل الناتج القومي الإجمالي هما عاملا ضغط كبيران على الحكومات من أجل الدخول في نزاعات عسكرية مسلحة لاستمرار تشغيل هذه الصناعات وعدم تعريض أعداد كبيرة من العاملين فيها إلى خطر البطالة. وفي ظل توازن الرعب النووي وخطر اندلاع حرب نووية تدمر العالم، تميل الحكومات في الدول الصناعية والاحتكارات العالمية المصنعة للسلاح إلى تشجيع الحروب المحلية من أجل إيجاد سوق لتصريف منتجاتها وزيادة أرباحها. كما أن عسكرة الاقتصاد عقبة كبيرة في طريق الحد من التسلح وفي طريق الانفراج الدولي. وما لم يُحوّل قسم متزايد من مصانع الأسلحة للأغراض المدنية وفقاً لخطة مدروسة فمن المشكوك فيه أن يتحقق السلام في العالم. وتعد حالة الاقتصاد الإسرائيلي أكبر شاهد على ذلك، فالصناعات الحربية الإسرائيلية تؤلف نسبة كبيرة من الناتج المحلي الإسرائيلي، ويعمل فيها عدد متزايد من العمال، ولهذا فهي تضغط دائماً على الدوائر الحاكمة في إسرائيل لإشعال الحروب مع جاراتها أو لتحريض الدول الأخرى على الحرب؛ لتجد أسواقاً لصادراتها من السلاح، إذ تؤلف صادرات الأسلحة الإسرائيلية بنداً رئيساً في قائمة السلع المصدرة.

## الصراع العربي الصهيوني واقتصاد الحرب والدفاع

السياسة تعبير عن المصالح الاقتصادية، فكل دولة وكل فئة داخل الدولة تتخذ مواقفها السياسية من مختلف القضايا في ضوء ما يلائم مصلحتها الاقتصادية. والحروب تعبر بلغة مختلفة عن مواقف سياسية، وهكذا فالعلاقة وثيقة بين الحرب والاقتصاد. فالحروب الاستعمارية بمختلف أنواعها كانت بغرض المكاسب الاقتصادية، وعندما تشعر أي دولة معتدية أن تكاليف الحرب أكثر مما تدره عليها من أرباح اقتصادية تحجم عنها وتجد لنفسها مخرجاً منها في النهاية، ولكن لا بد من التفريق بين حروب التحرير والحروب الدفاعية التي تكون مفروضة بفعل العدوان الخارجي والاحتلال والمساس بالسيادة الوطنية، والحروب العدوانية والاستعمارية التي يهدف مفجروها إلى تحقيق المكاسب والأرباح الاقتصادية. فالأولى بخلاف الثانية ليست خاضعة لحسابات الربح والخسارة أو على الأقل فإن حساباتها مختلفة تنطلق من حساب الوجود أو اللاوجود، فهذه الحروب مفروضة ويجب الإعداد لها اقتصادياً وسياسياً دفاعاً عن الوجود القومي والحضاري كما هي حال الحروب العربية الإسرائيلية فهي عدوان امبريالي على الأرض العربية بداية من فلسطين، ومن ثم في سورية ومصر والأردن ولبنان؛ لتحقيق مزيد من التوسع والكسب وفرض الهيمنة على الموارد والأسواق العربية تبعاً لحاجات العدو الصهيوني والقوى الامبريالية التي تقف وراءه وتدعمه في عدوانه. وما دامت الحرب الإسرائيلية على الأرض العربية رابحة بالمقاييس الاقتصادية سواء لإسرائيل أو للقوى الداعمة لها، فإنها ستستمر في المحافظة على الأراضي المحتلة من جهة والعمل على احتلال أراض جديدة من جهة ثانية. أما عندما يصبح الاحتلال والعدوان عبئاً اقتصادياً على العدو الصهيوني وعلى القوى التي تقف وراءه لابد أن يتغير الموقف، وستعمد الأطراف المعتدية والداعمة له إلى البحث عن تسوية تحاول من خلالها الحصول على أكبر مكاسب ممكنة في ضوء نسبة القوى الفاعلة على الساحة. وتدخل في الحساب

كل عناصر الربح والخسارة ومنها تكاليف الاستمرار في العدوان أو التوسع وكذلك الأرباح الناجمة عن إقرار السلام في المنطقة؛ سواء ما تعلق منها باختصار تكاليف الحرب أو ما تعلق منها بالفرص الاستثمارية وتوسيع الأسواق للسلع المدنية؛ أو أرباح البناء وإعادة الإعمار وغيرها. والحساب لا يجري من منظور العدو الصهيوني وحسب بل من منظور القوى الداعمة له؛ إذ تشمل تكاليف المساعدات العسكرية التي تتحملها تلك القوى والخسائر الناجمة عن المقاطعة التي تصيب شركاتها إضافة إلى مشاعر الغضب التي تنتاب الشارع العربي بسبب الانحياز الغربي للعدو الصهيوني؛ وما يسببه من أضرار اقتصادية تلحق بالاقتصادات الغربية. والمهم للاقتصاد العربي في مواجهة العدوان الصهيوني أن يدعم عوامل قوته المتمثلة في توافر مصادر مالية كبيرة وقوة عمل غزيرة إضافة إلى التنوع المناخي وسعة السوق العربية وضخامة الموارد الطبيعية التي توفر للأمة العربية مركزاً تفاوضياً قوياً مع القوى الاقتصادية الكبرى وعامل ضغط كبير عليها، إذا أحسن استخدام هذه العوامل، كما يجب أن يعمل على إضعاف قوة العدو لتتحول حربه العدوانية إلى عبءٍ اقتصادي لا عليه وحسب بل على داعميه أيضاً. وتعد المقاطعة العربية للشركات المتعاملة مع العدو الصهيوني سلاحاً قوياً على الرغم من بعض الضرر الذي يمكن أن تلحقه بالاقتصاد العربي نفسه أحياناً. كما تعد المساعي والضغوط العربية لتقليص المساعدات الخارجية المقدمة إلى إسرائيل وسيلة أخرى فعالة لكسب المعركة في مصلحة الحق العربي.

ويسبب العدوان الصهيوني على الأمة العربية نزفاً مستمراً وتحويلاً لاهتمامات الأمة العربية إلى أغراض الدفاع والإنفاق العسكري بدلاً من التوجه نحو التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ففي عام 1990 بلغت ميزانية الدفاع في ثمانية عشر بلداً عربياً تتوافر عنها معلومات كافية أكثر من 50 مليار دولار أي ما يعادل 12.5٪ من مجمل الناتج المحلي في هذه البلدان؛ كما بلغ فيها مجموع القوات المسلحة العاملة للعام نفسه

مليونين ومئة وخمسة عشر ألف شخص؛ في حين بلغت ميزانية الحرب في الكيان الصهيوني للعام نفسه 6.16 مليار دولار إضافة إلى المساعدات العسكرية التي يتلقاها الكيان الصهيوني من الولايات المتحدة الأمريكية التي تصل إلى نحو ملياري دولار أي ما يعادل 16٪ من مجموع الناتج القومي. ويلاحظ أن إسرائيل كانت تخصص مبالغ أكبر ونسبة مئوية أعلى من دخلها القومي لأغراض الحرب إذ بلغ إنفاقها الحربي عام 1982 أكثر من 8.242 مليار دولار إضافة إلى المبالغ الإضافية التي أنفقتها لتغطية تكاليف حرب لبنان والمقدرة بنحو 1.5– 2 مليار دولار وفي عقدي السبعينات والثمانينات من القرن العشرين كانت إسرائيل تخصص بين 30 – 25٪ من الدخل القومي لتمويل عملياتها الحربية.

غير أن انعكاس النفقات الحربية في إسرائيل مختلف عن انعكاس الإنفاق الدفاعي في البلدان العربية، فالاقتصاد الإسرائيلي موجه أصلاً باتجاه اقتصاد الحرب من حيث بنية الصناعات واستقبال المهاجرين الشبان من كل بلدان العالم لدعم القوة البشرية العسكرية، ولذلك فإن الاقتصاد الإسرائيلي هو في حالة تعبئة مستمرة ومهيأ لخوض الحروب الخاطفة وتوجيه ضربات سريعة إلى الاقتصادات العربية والتحصينات في جبهات القتال. إن عسكرة الاقتصاد في الكيان الصهيوني ظاهرة واضحة بكل المقاييس سواء من حيث نسبة الإنتاج الحربي من الناتج القومي أو من حيث نسبة الصادرات العسكرية إلى مجمل الصادرات أو من حيث نسبة عدد العاملين في القوات المسلحة وإنتاج الأسلحة والخدمات المرتبطة بالإنتاج الحربي إلى مجموع القوة البشرية.

ويتحمل الاقتصاد الإسرائيلي أعلى عبء إنفاق عسكري في العالم، إذ يصيب الفرد الواحد من النفقات الحربية ما يقرب من 1500 دولار سنوياً، كما يبلغ عدد العاملين في القوة العسكرية أكثر من خمسين شخصاً لكل ألف شخص من السكان؛ ولكن ما يخفف من وطأة هذا العبء إلى حد ما الإنتاج الحربي المحلي والصادرات العسكرية الإسرائيلية

من هذا الإنتاج خلافاً لما هي عليه الحال في البلدان العربية إذ ليس للصناعات الحربية فيها دور يذكر وتعتمد هذه البلدان على استيراد الأسلحة والذخائر، فقد بلغت مستوردات البلدان العربية من الأسلحة التقليدية في عقد الثمانينات ما يزيد على 91 مليار دولار أمريكي بأسعار 1985 الثابتة في حين لم تستورد إسرائيل سوى ما قيمته أقل من 7.5 مليار دولار في المدة نفسها، وفي هذه المدة صدرت إسرائيل ما قيمته 2.563 مليار دولار في حين لم تصدر البلدان العربية مجتمعة سوى 2.614 مليار دولار فقط بأسعار 1985 الثابتة. يتضح مما سبق أن نفقات الدفاع عبء كبير على الاقتصادات العربية سواء بتخصيص نسب متزايدة من الدخل القومي العربي لأغراض الدفاع أو بتحويل قسم كبير من هذا الدخل لشراء السلاح من الدول الأجنبية المصنعة، إضافة إلى تخصيص عدد كبير من قوة العمل للأعمال العسكرية وحرمان الإنتاج القومي منها؛ في حين يمثل الإنفاق الحربي الإسرائيلي، بنسبته العالية جداً من الدخل القومي، نوعاً من عسكرة الاقتصاد، فالأعمال الحربية الإسرائيلية تعتمد بدرجة كبيرة على الإنتاج المحلي في المركب الصناعي العسكري الإسرائيلي الذي يدير صناعة حربية متطورة مثل الصناعات الجوية الإسرائيلية والصناعات العسكرية الإسرائيلية إضافة إلى مؤسسة رافايل للأبحاث وتطوير الإنتاج الحربي. كما أن الصناعات الحربية الإسرائيلية تسهم إسهاماً كبيراً في توازن الميزان التجاري إذ تزيد الصادرات العسكرية على 25٪ من قيمة إجمالي الصادرات وتستوعب هذه الصناعات أكثر من 25٪ من قوة العمل إضافة إلى أنها عامل تحريض رئيسي للصناعات المدنية ويمكن القول إن التطور الصناعي الذي حدث في إسرائيل مدين برمته للإنتاج الحربي.

# اقتصاد الرفاه

اقتصاد الرفاه welfare economics فرع من علم الاقتصاد يُعنى بإدخال القيم الأخلاقية والمفاهيم الإنسانية في عمليات التحليل الاقتصادي وفي معالجة النظم الاقتصادية وتقويمها. ففي هذا الحقل تتلازم الجوانب الاقتصادية مع جوانب اجتماعية معينة وتتداخل معطياتها، ولاسيما أن البحث فيه يتعلق بتحقيق أهداف اقتصادية ذات مضامين اجتماعية من أجل مجتمع الرفاه أو من أجل نظام اجتماعي، تكون الدولة بموجبه مسؤولة عن رفاه مواطنيها أفراداً أو جماعة، يقوم على مفهوم التكافل الاقتصادي والاجتماعي بين مواطني الدولة الواحدة. وفي حين تنطلق عمليات التحليل في بقية الحقول الاقتصادية بوجه عام، من أسس موضوعية بحتة تأتي جميع انعكاساتها، ومنها الانعكاسات الاجتماعية، نتيجة من النتائج المتعددة، فإن عملية التحليل في هذا الحقل تنطلق من مفاهيم خاصة وفرضيات ذاتية وفق أهداف اجتماعية معتمدة سلفاً ومرغوب في تحقيقها، وإذ ذاك تقاس فيه النتائج الاقتصادية اللاحقة في ضوء انسجامها مع المفاهيم الاجتماعية المعتمدة مسبقاً ودرجة تحقيقها للأهداف الاجتماعية المحددة. وفي الغالب، فإن الاعتبارات الاجتماعية في هذا الحقل تدور حول مسائل عامة مثل تحسين المستوى المعاشي باطراد للأفراد كافة، وإقامة حد من العدالة في توزيع الدخل، وضمان حرية الفرد في انتقاء ما يناسبه من الخيارات الاقتصادية المتاحة، وتحقيق المساواة في الفرص المعاشية، وتعميم المنافع الاجتماعية، والحد من الاستغلال بأنواعه المختلفة، ولاسيما في عمليات تشغيل اليد العاملة ووقف الهدر والمحافظة على سلامة البيئة والحد من تلويثها. لذلك فإن الحلول المثلى للمسائل المتعلقة بهذا الحقل الاقتصادي تكون عادة تلك الحلول التي تتوجه نحو تحقيق أعلى قدر ممكن من النفع العام بجميع صوره ونحو تحقيق مصالح أوسع قاعدة شعبية ممكنة، لا تلك الحلول التي تحقق الكسب الاقتصادي

الصرف أو الربح المادي الأعلى لفئة محدودة سواء أكانت تلك الفئة مجموعة أفراد أم شركات أم مؤسسات حكومية.

### التطور التاريخي لمفهوم الرفاه والتكافل الاقتصادي:

لاشك أن الرفاه أمر نسبي يعتمد على متغيرات كثيرة منها ما يعزى إلى عوامل طبيعية ومنها ما هو اقتصادي أو اجتماعي أو سياسي ومنها ما هو متعلق بالمستوى التقني وتطوره، ثم إن هذه المتغيرات تتأثر بسلسلة لا حصر لها من العوامل والمؤثرات المتبدلة مع مرور الزمن. ومع أن الأدبيات الاقتصادية التي بحثت بعض جوانب موضوع الرفاه والتكافل الاقتصادي قلما تعود إلى ما قبل منتصف القرن الثامن عشر الميلادي، إبان قيام الثورة الصناعية في أوربة، فإن البحث النظري المتطور في هذا الحقل من علم الاقتصاد لم يبدأ على نحو مركّز إلا منذ نحو نصف قرن فقط. بيد أنه لا يمكن إغفال أهمية بعض أبحاث المدرسة السكولاستية القديمة، وهي الفلسفة المسيحية التي كانت سائدة في العصور الوسطى وبدايات عصر النهضة، كذلك فإنه تجدر الإشارة إلى أن كتابات الكونت الإيطالي كارافا D.Carafa في القرن الخامس عشر تناولت جوانب من النزعة الاجتماعية ونادت بوجوب الاهتمام بالموازنات المالية وضرورة تضمنها اعتمادات تخصص للإنفاق على المسائل الاجتماعية، كما تناولت البحث في مبدأ العدالة الاقتصادية وأسلوب إدارة الدولة وإرساء الأسس الواضحة لإقامة إطار محدد للاقتصاد الوطني.

وتعد بعض الكتابات التي برزت في القرن الثامن عشر في أوربة بمنزلة المنعطف الفكري الكبير لمفهوم الرفاه والتكافل الاقتصادي والاجتماعي في الغرب. فقد ظهرت مؤلفات ميل J.S.Mill وكتابات بنتام J.Bentham المتعلقة بالمنفعة utilitarianism والمذهب القائل بأن هدف السلوك البشري هو: «تحقيق أعظم الخير لأكبر عدد من الناس". ثم تطور الجانب الاقتصادي فنياً فيما بعد على أيدي إدجْورُث Y.Edgeworth

وباريتو V.Pareto ومارشال A.Marshall وبيغو A.C.Pigou وآخرين في بعض الجامعات الأوربية والأمريكية.

وإذا كان تاريخ الأدبيات الغربية التي بحثت في هذا الموضوع لا يعود إلى ما قبل القرن الثالث عشر الميلادي، فإنه لثابت أن المضمون الاجتماعي للرفاه الاقتصادي القائم على التكافل هو من الظواهر القديمة التي لازمت الإنسان على نحو أو آخر منذ فجر التاريخ، فالإنسان اجتماعي بالفطرة. وبما أنه ليس هذا المكان المناسب للتوسع في التمحيص التاريخي للمضمون الاجتماعي والاقتصادي للحضارات القديمة، فإنه لحري التنويه بما تتضمنه الحضارة العربية حول بعض جوانب هذا الموضوع.

تجدر الإشارة إلى أن حضارة الصحراء العربية والأعراف القبلية والقيم الاجتماعية لحياة البداوة قد زخرت بمفاهيم راسخة تتعلق بمسائل التكافل الاجتماعي والاقتصادي داخل القبيلة الواحدة بوجه خاص وفي حياة البداوة بوجه عام. ثم إن الديانات السماوية التي بزغت في شرقنا العربي قد حملت معها مفاهيم جديدة وقيماً سامية في أسس التكافل الاجتماعي وفي مفاهيم الرفاه والمساواة بين البشر.

فالديانة اليهودية أوصت بالتعاضد الاجتماعي ومد يد العون إلى الذين يحتاجون إليها، ولكنها قصرت ذلك على أتباع الديانة اليهودية فقط.

وفي الديانة المسيحية، تعد محبة الآخرين وإكرام اليتيم والأرملة والمسكين والمريض والسخاء في الصدقات من صلب التعاليم الدينية، وهي توصي أيضاً بأن يجري كل ذلك في الخفاء ومن غير منة أو فخر.

أما الإسلام، فإنه زاد في هذا الصدد على ما جاء قبله، إذ هو يختلف ليس فقط في حضه على الصدقات بل في كونه جعل الزكاة ركناً أساسياً من أركان الدين وفي جعلها حقاً للمعوزين في أموال الموسرين. فالزكاة من حيث الوجوب والأهمية تأتي مباشرة بعد

ركن الصلاة، وقد تكرر ذكرها كثيراً في القرآن الكريم إذ وردت في ثلاثين موضعاً وجاء معظمها مقترناً بكلمة الصلاة، كما في قوله تعالى: (طس تِلْكَ آيَاتُ القُرآنِ وكِتابٍ مُبِين، هُدى وَبُشْرَى للمُؤمِنِينَ، الذِينَ يُقِيمُونَ الصَّلاةَ وَيُؤتُونَ الزَّكاةَ وَهُمْ بِالآخِرةِ هُم يُوقِنُونَ) (النمل 1–3).

والزكاة في الإسلام غير الصدقة وأوسع منها بكثير، وإن كانت بعض الصدقات تعد، شرعاً، جزءاً من الزكاة.

ومن الملاحظ أن الزكاة لم تفرض في الإسلام محاربة للأغنياء، إذ «إن الله يحب أن يرى أثر نعمته على عباده»، بل فرضت لاستئصال العوز والفقر اعتماداً على مبدأ «الغرم بالغنم». فقد كُلف بها القادرون على دفعها فقط، وجعل لها الإسلام أهدافاً اقتصادية وأخلاقية واجتماعية وسياسية. وإذا ما نُظر إليها في ضوء المعطيات العصرية تبيّن أنها بمنزلة نظام كامل من الأنظمة التي تعنى بالضمان الاجتماعي الشامل.

وإضافة إلى نظام الزكاة فإن الشرع الإسلامي قد تطرق إلى مسائل التكافل المعيشي في مواضع مختلفة ومتعددة منها منع الربا وحض الناس على إقراض المعسرين إقراضاً حسناً، والتوكيد على إطعام الفقير والإحسان إليه، وإشاعة التآخي بين الناس (إنما المؤمنون إِخْوة) (الحجرات 10) والحث على التعاون (وتَعَاوَنُوا عَلَى البِرِّ والتَّقْوى ولا تعَاوَنُوا عَلَى الإثْمِ والعُدْوان) (المائدة 2) ومنع حجب المنفعة عن الآخرين (فَويلٌ للمُصَلِّينَ، الذِينَ هُمْ عَنْ صَلاتِهِم سَاهُون، الذِينَ هُمْ يُرَاؤونَ، ويَمْنَعُونَ المَاعُون) (الماعون 4–7). وقد ذهب المفسرون إلى القول إن الماعون هو كل شيء نافع للناس.

وهكذا فإن الإسلام قد سبق الاقتصاديين الغربيين بعدة قرون في طرح مبادئ التكافل الاقتصادي والاجتماعي، وفي إيجاد نظام مالي واضح ومتكامل لتعميم المنفعة الاقتصادية ولتوسيع قاعدة الرفاه كيما تشمل الناس أجمعين. وفي الحديث الشريف «الخلق كلهم عيال الله أقربهم إليه أنفعهم لعياله».

## المنطلقات النظرية لمسألة الرفاه والتكافل الاقتصادي ومعاييرها:

لما كانت مسألة الرفاه والتكافل الاقتصادي تتضمن عناصر ومبادئ ومفاهيم غير اقتصادية المنشأ من زاوية «المنطلق الإيجابي لعلم الاقتصاد الحديث» positive approach، وكانت تنطوي على جوانب اجتماعية وأخلاقية وفلسفية وعلى قيم ذاتية، فلقد جنح المنظرون إلى معالجتها من زاوية «المنطلق المعياري القياسي» normative approach. لذلك فإن الإطار النظري لهذا الحقل من علم الاقتصاد مازال يعاني من نقص فني يمكن رده بوجه عام إلى أمرين رئيسيين: الأمر الأول يعود إلى نوعية الفرضيات التي اعتمدت في بناء الإطار النظري ومثاليتها، والأمر الثاني يتعلق بصعوبات وإشكالات إحصائية ورياضية وقياسية لدى احتساب العناصر غير الاقتصادية كالمنفعة والمساواة والسعادة، إلا أن ذلك كله لم يمنع الكثير من الاقتصاديين من اقتحام المسالك الشائكة بمنهجية منطقية لاستكمال الإطار النظري المطلوب وتطويره.

وإذا كان الاقتصادي الشهير بيغو يعد الرائد في إطلاق الأسس النظرية الحديثة لهذا الحقل الاقتصادي في مؤلفه الشهير الذي ظهر عام 1920، معتمداً على جميع الذين سبقوه في التصدي لهذا الموضوع منذ ظهور كتابات بنتام قبل ذلك بمئة وخمسين عاماً، فإن بيغو نفسه قد اعتمد نظرية «المنفعة» التي كانت حتى ذلك الحين غير مكتملة البنيان وكانت تعاني من مثالب علمية وفنية أساسية.

وينطلق الإطار النظري الحديث لمسألة الرفاه والتكافل الاقتصادي من مقولتين أساسيتين مترابطتين، الأولى ترى أن رفاه الفرد يزداد إذا ما أفسح له في المجال للارتقاء إلى مستوى أعلى في سلم التراتيب الخاصة المتعلقة بخياراته المعيشية، والثانية ترى أن رفاه المجتمع كله يزداد عندما تزداد سوية رفاه فرد واحد فيه من دون أن تواكبها أي تراجعات في سوية الرفاه المتحققة لأي فرد آخر من أفراد المجتمع ذاته.

وببساطة من دون التطرق إلى الأساليب الفنية المعقدة لعلم الاقتصاد، وإذا ما تم الانطلاق من «الحالة السكونية»، فإنه يمكن القول إن القاعدة النظرية لتحليل معايير الرفاه والتكافل الاقتصادي تعتمد عموماً على تحقيق عدد من «الشروط الحدّية» marginal conditions المطلوبة لتحقيق التوازن الاقتصادي العام، سواء في مجال الإنتاج أو التبادل السلعي أو الاستهلاك، وذلك في اقتصاد يعمل في شروط من الكفاية التامة والفعالية التنافسية الكاملة perfectly competitive economy. وإن الشروط الحدّية الواجب تحقيقها للوصول إلى الحد الأعلى الممكن من الرفاه لجميع أفراد المجتمع هي أولاً: الشروط الحدية للتبادل السلعي التي تكون معها النسبة الحدية للإحلال أو للاستعاضة marginal rate of substitution بين أي سلعتين استهلاكيتين (أو بين أي مجموعتين من السلع الاستهلاكية) متماثلة لجميع الأفراد المستهلكين لهاتين السلعتين، ثانياً: الشروط الحدية للإحلال أو للاستعاضة في عناصر الإنتاج التي تكون معها النسبة الحدية للإحلال التقني marginal rate of technical substitution بين أي عنصري إنتاج (أو أي زمرتين من زمر المدخلات) متماثلة للمنتجين كافة. ثالثاً: الشروط الحدّية للإحلال الإنتاجي أو للاستعاضة الإنتاجية marginal condition for product substitution التي تكون معها النسبة الحدية للتحويل الإنتاجي marginal rate of transformation in production مساوية للنسبة الحدية للإحلال أو للاستعاضة الاستهلاكية المذكورة آنفاً لأي سلعتين (أو مجموعتين من السلع الاستهلاكية) ولكل فرد يستهلك هاتين السلعتين (أو المجموعتين من السلع). ونظرياً، فإنه يفترض لتحقيق هذه الشروط الحدية المطلوبة وجود أسواق تعمل بفعالية كاملة وبكفاية تنافسية تامة وذلك فيما يتعلق بجميع جوانب العرض والطلب لجميع المدخلات والمخرجات للعناصر الاقتصادية.

والمقصود في كل هذه المعايير الحدية وتحقيقها هو وضع كل مواطني المجتمع على اختلاف مهنهم ومواقعهم في شروط متكافئة من حيث الاستفادة من فعالية الاقتصاد الوطني، ومع أن بعض الاقتصاديين قد رأوا أن توفير القواعد اللازمة لتحقيق هذه الشروط الحدية كاف لتوفير مجتمع اقتصاد الرفاه فإن بعضهم الآخر أصر على إضافة شرط جديد يتعلق بموضوع توزيع المنفعة واهتم بجوانب مسألة المساواة وجنح إلى قبول تقويم الهيئات المعنية في الدولة، من أجهزة تخطيط وغيرها، وقبول أحكامها وعدّها المرآة التي تعكس بدقة وجه العدالة الاجتماعية التي يطمح إليها المجتمع كله.

كذلك فقد ركزت مدرسة ثالثة على مبدأ المفاضلة بين «النفع الاجتماعي» social benefit و«الكلفة الاجتماعية» social cost، واعتمدت في منهجها على مقولة أن الطلب لأي سلعة في السوق يفترض أن يظهر سعر السلعة، أو الكلفة الحدية للعناصر الاقتصادية اللازمة لإنتاج تلك السلعة، كما يراها المستهلك، وذلك في ظل الشروط التنافسية المثلى. وعليه فإن المستوى الأعظمي للرفاه الاقتصادي لا يتحقق إلا عندما تكون «الكلفة الحدية الاجتماعية» مساوية «للنفع الحدي الاجتماعي». ومن هذا المنطلق، اهتمت هذه المدرسة بإثارة الحالات التي تولد تبايناً بين «الكلفة الحدية الخاصة» marginal private cost و"الكلفة الحدية الاجتماعية» marginal social cost وبين «النفع الخاص» و«النفع الاجتماعي أو العام» وما يترتب على ذلك من ظهور فروقات سلبية أو إيجابية بين «النفع الاجتماعي» و«الكلفة الاجتماعية» التي تتجلى في وجود وفورات اقتصادية external economies أو هدر اقتصادي external diseconomies للمجتمع كله. وتعزى أسباب هذا التباين وما ينجم عنه من فروقات في التوازنات الاقتصادية إلى أوضاع إنتاجية معينة تتعلق عادة بنوعية الملكية أو بعوامل تقنية صرفة أو بحجوم الخدمات العامة التي توفرها الدولة، وبطبيعة هذه الخدمات، وأفضل مثال على التباين بين «النفع الحدي الاجتماعي» و"الكلفة الحدية الاجتماعية» هو المقارنة بين

الفائدة التي يجنيها الاقتصاد الوطني أو منطقة المشروع والتلوث الذي قد ينجم عن هذا المشروع ويلحق إضراراً بالبيئة المحيطة، مما يؤثر سلباً في إنتاج المشاريع الأخرى المجاورة لمنطقة المشروع أو في الأوضاع المعيشية للتجمعات السكنية القريبة منها، كدخان المصنع الذي يضر بالمزارع أو كتلوث المياه الذي يسبب مشاكل صحية للجوار. وقد يكون هذا التباين إيجابياً أو سلبياً بحسب حالة كل مشروع وما يترتب عليه من أضرار وفوائد. أما المصدر الآخر للتباين فيتعلق ببعض الخدمات الاجتماعية التي توفرها الدولة بالحجوم والطاقات التي تشمل جميع المواطنين ويتم تمويلها من الموارد العامة. ثم يتبين لاحقاً أن استعمالها الفعلي لا يتعدى الحاجة الحقيقية لفئة قليلة من المجتمع وليس لأفراد المجتمع كله. وقد تكون نتائجها معروفة مسبقاً ولكن الدولة تحابي بها فئة من الناس.

وأخيراً، فإن الواقع الحياتي ومستجداته المتواصلة قد دفعت الاتجاه الأحدث للتنظير الاقتصادي إلى اعتماد أساليب التحليل وفق الإطار «الديناميكي» (الحركي) وإدخال جميع المتغيرات التي يمليها عامل الزمن ومحاولة استقراء أثر كل ذلك التغيير الممكن في القيم والمفاهيم الاجتماعية ذاتها، الأمر الذي جعل القاعدة النظرية لمسألة الرفاه والتكافل الاجتماعي قاعدة فضفاضة جداً إلى درجة ظهرت معها مدرسة نظرية مغالية تنادي بإيقاف عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية بزعم أنها تفسد البيئة الكونية وتخرب الطبيعة مما قد يقلل من درجة الرفاه والتكافل الاقتصادي عينه.

## برامج التكافل الاجتماعي:

تزامن ظهور برامج التكافل الاجتماعي في أوربة مع التحولات الاجتماعية التي برزت في أثناء عملية الانتقال من المجتمعات الزراعية إلى المجتمعات الصناعية إبان الثورة الصناعية فيها، فقد واكب التحويل الصناعي خلل اجتماعي كبير تناول معظم القيم والعادات والروابط الاجتماعية التي كانت غالبة من قبل. وقد تصاعدت حدة الخلل الاجتماعي نتيجة تفاعله مع المتغيرات الاقتصادية الجديدة، ومع الخلل المعاشي الحاد الناجم عن الهجرات الواسعة من الريف إلى المدن، ومع الدرجة العالية للاستغلال الذي غالباً ما مارسته الطبقة الجديدة لأرباب العمل التي لم تكن في المراحل الأولى مقيدة بتشريعات وأنظمة ضابطة.

وبصورة عامة، فقد عانت الطبقة العاملة في معظم المجتمعات الصناعية من غياب برامج الضمان الاجتماعي مدة قاربت القرنين والنصف تقريباً، أي منذ انهيار النظام الزراعي القديم حتى نهاية الحرب العالمية الثانية، علماً بأن بعض المجتمعات كان أسرع من غيره في اعتماد أسس التكافل الاجتماعي وتطويره.

وتعد بريطانية رائدة في مجال إثارة المسائل الاجتماعية مع أنها لم تكن الأولى في اعتماد برامجها. وذلك لأنها كانت سباقة في التصنيع من جهة ولكون النظام البرلماني الذي كان قائماً قد وفر منبراً حراً علت من خلاله الأصوات الداعية إلى التكافل الاجتماعي من جهة أخرى، وتعود جذور برامج التأمينات الاجتماعية التي أقرتها حكومة حزب العمال بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية تحت شعار الضمان الاجتماعي من المهد إلى اللحد إلى ما كان يعرف بقانون الفقراء the poor law الذي أقرت نصوصه الأولى عام 1601 وتناول بعض جوانب مسؤوليات المجتمع في التصدي لمشكلات الطبقات الفقيرة. وقد خضع هذا القانون لتعديلات مستمرة على مدى ثلاثة قرون من الزمن، بيد أنه مع تنامي قوة الحركات العمالية واشتداد التيار الاشتراكي وبروز حزب العمال، في مطلع القرن

العشرين، قوة سياسية جديدة، بدأت مسألة التكافل الاجتماعي تأخذ بُعداً جديداً وعلت الأصوات المطالبة بأن تكون الدولة هي المسؤولة عن توفير الضمان الاجتماعي لفئات الدخل المحدود وعن تمويله. وفي المدة الواقعة بين 1906 و1948 تم سن الكثير من التشريعات التي عنيت بالجانب الاجتماعي انطلاقاً من الوجبات المجانية والرعاية الطبية للطلاب المعوزين، إلى المعاشات التقاعدية للمسنين والرواتب للأيتام وللعاطلين عن العمل وتعويضات الأمومة، وانتهاء بالطبابة المجانية ومعونات الوفاة.

ومع أن بريطانية كانت تتمتع بدرجة عالية من الوعي الاجتماعي فقد سبقتها دول أوربية أخرى إلى إقرار تشريعات برامج التكافل الاجتماعي، ففي سويسرة أقرت مدينة بازل عام 1789 نظاماً للتأمين ضد البطالة، وفي ألمانية اعتمد بسمارك عام 1883 أول نظام عام للتأمين الاجتماعي في أوربة، وجرى توسيعه بعد ذلك حتى أصبح في عام 1889 شاملاً لمعظم حالات الطوارئ والمرض والعجز. كذلك تبعت النمسة وهنغارية خطوات النظام الألماني، وشهدت الدول الاسكندنافية حركة مماثلة انطلقت من النروج. وبسقوط روسية القيصرية نهج البلاشفة نهجاً اشتراكياً يقوم في جوهره على مبدأ «من كل بحسب قدرته ولكل بحسب حاجته». أما الولايات المتحدة الأمريكية فقد سنت عام 1935 «قانون الضمان الاجتماعي» الذي جاء على أثر «الكساد الاقتصادي الكبير» الذي أصابها وما رافق ذلك من اتساع في معدلات البطالة.

ومن السمات الأساسية لبرنامج الضمان الأمريكي أن المصدر الرئيسي لتمويله هو الاقتطاعات من رواتب العاملين من جهة ومن أموال الجهات المستخدمة لهم من جهة أخرى. وبذلك لا تنفرد الدولة بتحمل نفقات التمويل.

أما في الدول العربية، فإن الحركات العمالية والاشتراكية لم تبدأ بالظهور قوى مؤثرة إلا بعد نجاح حركات الاستقلال الوطني عن القوى الأجنبية. وقد حققت بعض البلدان العربية، ولاسيما التقدمية منها، خطوات واسعة في تطبيق الكثير من أوجه

التكافل الاجتماعي وكان القطر العربي السوري في طليعة الأقطار العربية التي تبنت برامج التكافل الاجتماعي ونادت بها. وبما أن الغالبية السكانية في المجتمعات العربية تدين بالإسلام، فإن للزكاة دوراً مهماً في ترسيخ أسس التكافل الاقتصادي والاجتماعي وتعزيزها في الدول العربية.

وعالمياً، لا بد من الإشارة إلى أن الشعور الإنساني واحد أينما كان، وأن التكافل الاقتصادي والاجتماعي هو حاجة بشرية لا تحدها الحدود الجغرافية والسياسية، لذلك فلقد ازداد الوعي العالمي لهذه المسألة. وبانتهاء الحرب العالمية الثانية أُحدثت منظمة الأمم المتحدة التي تتصدى مؤسساتها وأجهزتها المتخصصة لإزالة الكثير من المثالب الاجتماعية والاقتصادية في كل مكان ولمواجهة حالات الطوارئ والكوارث ومد يد المساعدة الاقتصادية والاجتماعية على الصعيد الدولي، ولاسيما للبلدان الأكثر فقراً، مرسخة بذلك نظاماً عالمياً للتكافل الاقتصادي والاجتماعي.

وأخيراً، فإن برامج المحافظة على البيئة الطبيعية والحد من التلوث محلياً وعالمياً تعد من مستجدات مبدأ التكافل الاجتماعي والاقتصادي، إذ إن التزايد السكاني المتنامي وحركة النمو الاقتصادي المستمرة يؤثران سلباً وباستمرار على المكونات الطبيعية ومواردها وعلى الحقوق المتساوية للبشر فيها. وإن الاستهتار بالمسائل الطبيعية والبيئية من قبل فئات محدودة سواء كانت من المنتجين أو من المستهلكين يسبب في الغالب أضراراً اقتصادية واجتماعية لا تعوض لا تصيب البلد المعين فقط بل تصيب المجتمع العالمي كله.

# اقتصاد السكان

يعرف اقتصاد السكان population economics، في منظومة العلوم السكانية، بأنه علم فرعي يشمل جميع الأسس والمبادئ المنهجية الخاصة ببحث العلاقة بين تطور السكان وتطور المجتمع كلّه، وعلى وجه الخصوص التطور الاقتصادي في إطار تشكيلة اقتصادية ـ اجتماعية معينة. وتعتمد البحوث والنظريات في علم اقتصاد السكان اعتماداً أساسياً على المبادئ والقواعد المنهجية العامة لعلم الاقتصاد السياسي التي تؤخذ عادة أساساً لتحليل القوانين العامة للتطور الاقتصادي الاجتماعي ومعرفتها، ومن ثم يمكن القول إنّ المحاولات الأولى لدراسة الجوانب الاقتصادية المرتبطة بالتطور السكاني بدأت من مفاهيم علم الاقتصاد السياسي ومقولاته.

ويشغل اقتصاد السكان عادة حيزاً من المسائل العلمية أوسع من تلك التي تتناولها الديمغرافية الاقتصادية التي تشكل فرعاً علمياً في منظومة العلوم الديمغرافية. وهي حين تتناول تأثير الجوانب الاقتصادية في عملية إعادة إنتاج السكان فإنها تعتمد، في التحليل، القواعد والمبادئ المنهجية والمقولات المحددة في علم اقتصاد السكان.

يرتبط كل من علمي الاقتصاد والسكان بعلاقة متبادلة وثيقة ومتكاملة، ففي حين يحدد تطور الاقتصاد، من نواح كثيرة، السمات الأساسية للتطور السكاني وتركيب السكان، فإن حجم السكان وتركيبهم يؤثران من ناحية أخرى تأثيراً جوهرياً في وتيرة النمو الاقتصادي وتناسباته. ومع التطورات العالمية الحالية يكون لبحث العلاقة والتأثير المتبادل بين التطور الاقتصادي والتطور السكاني أهمية متزايدة في منظومة العلوم الاجتماعية. ولكن البحث العلمي في هذا المجال مازال يواجه صعوبات كثيرة تتعلق جوهرياً بالأسس المنهجية والمفاهيم والمقولات العلمية التي يقتضيها البحث العلمي

والتي لم يتبلور الكثير منها بعد. وفي الوقت الحاضر الذي تشهد فيه بلدان العالم الثالث تطورات سكانية مهمة وذات أبعاد عميقة فإن لاقتصاد السكان أهمية متزايدة في بحث العلاقة بين السكان وقضايا التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

**لمحة تاريخية:**

أثارت الظاهرة السكانية اهتمام المفكرين منذ القدم، وكانت آراؤهم فيها بدايات أولية لما سيغدو منظومة علمية مستقلة وفرعاً من فروع المعرفة العامة. فقد اهتم بها أفلاطون في مؤلفاته ولاسيما في «الجمهورية"، ورأى أن عدد السكان يجب أن يتناسب مع مساحة الدولة ومتطلبات الدفاع عنها. كما أشار أرسطو إلى المخاطر التي تنجم عن الفقر حين يتجاوز عدد السكان قابلية المساحة الجغرافية المتاحة. ولاستحالة زيادة رقعة الأرض زيادة تتناسب مع النمو السكاني دعا أرسطو إلى الحد من نمو السكان.

وفي العصر الوسيط، يعد ابن خلدون من أوائل علماء الاجتماع الذين أعاروا اهتماماً خاصاً لدراسة الظواهر السكانية في المجتمع. وتميز فكر ابن خلدون في هذا المجال في بحثه عن العلاقة بين تبدل الحركة السكانية والمتغيرات الاقتصادية. وقد رأى ابن خلدون أن كثافة السكان تسهم في تحسين شروط تقسيم العمل الاجتماعي واستغلال الثروة الاجتماعية بطريقة أفضل.

ومع نشوء الرأسمالية في أوربة، وجوهرها قانون تحقيق الربح، بدأت دراسة قوة العمل من حيث كونها طاقة إنتاجية تكتسب مكانة مهمة في الأبحاث الاقتصادية والاجتماعية وأخذت علاقة الترابط بين مجمل النشاط الاقتصادي والتطور السكاني ومعدلات النمو السكاني تكوِّن مجالاً مهماً في هذه الأبحاث. وتوجه الاهتمام النظري نحو دراسة هذه المسألة، لما لها من أهمية في تطور النظام الرأسمالي. ولم يكن من قبيل المصادفة أن يحقق علم السكان تطوراً جديداً في هذه المرحلة بالتلازم مع تبلور علم الاقتصاد السياسي.

وبكلام آخر فإن مرحلة الانتقال إلى الرأسمالية في أوربة أوجدت شروطاً موضوعية جديدة لتطور علم الاقتصاد السياسي وعلم السكان. فلم يعد هذان العلمان مجرد أفكارٍ عامة، بل اتخذا في أوربة صيغة المعارف العلمية المنسقة، وتكونت بذلك بدايات نشوء النظريات الاقتصادية والسكانية.

كان للمذهب التجاري (المركنتيلية) الفضل في ظهور المفاهيم والمقولات الأولية في علم الاقتصاد السياسي، ولكن هذا المذهب الذي كان يعبر عن أولى مراحل تطور رأس المال التجاري، ويؤكد أثر الربح التجاري في تكوين الثروة الاجتماعية، لم يعر العنصر البشري، ومن ثم المسألة السكانية، أهمية تذكر. كما لم يتعرض أنصاره من أمثال توماس مان Thomas Mun وجون لوك John Locke وجيمس ستيوارت James Stewart للجوانب المرتبطة به.

وخلافاً لأنصار المذهب التجاري أكد الطبيعيون (الفيزيوقراطيون) أن عملية الإنتاج، لا عملية التداول، هي مصدر الثروة الاجتماعية. ويعود لهؤلاء الفضل الأول في وضع عملية الإنتاج في المركز الرئيسي للتحليل الاقتصادي النظري المنهجي، ومن ثم تحديد المصدر الأساسي للفائض الاقتصادي. وفي هذه المرحلة من تطور علم الاقتصاد السياسي تخطى الطبيعيون مفاهيم المركنتيلية ومنطلقاتها حين عدّوا العمل الزراعي مصدر فائض القيمة، وريع الأرض مصدر جميع أنواع العوائد الأخرى كالربح والفائدة.

من هذا المنطلق يقسم الطبيعيون السكان إلى أربع طبقات رئيسية: طبقة ملاكي الأرض والطبقة المنتجة في العمل الزراعي وطبقة الحرفيين والتجار وهي لا تحقق قيمة مضافة، وأخيراً الطبقة غير المالكة في الريف والمدينة وهي تابعة اقتصادياً للطبقات الثلاث الأولى، وتضم فئات اجتماعية معينة مثل الجنود والخدم والفنانين وهي ذات طبيعة مستهلكة غير منتجة. ولمكانة العمل الزراعي عند الطبيعيين فإن عدد السكان في

مجتمع ما يتوقف، إلى حد كبير، على كمية المنتجات الغذائية الضرورية لإعادة تجديد السكان. وفرق ريتشارد كانتيون (1697-1734) Richard Contillon الرائد الأول الذي مهد للنظرية الفيزيوقراطية بين معدلي النمو السكاني لدى الطبقات الغنية والطبقات الفقيرة، وتطرق فرانسوا كيني (1694-1774) Francois Quenay مؤسس مدرسة الطبيعيين، في أكثر من موضع، إلى العلاقة بين الإيراد الفردي ومستوى المعيشة من جهة والنمو السكاني من جهة أخرى.

وتعرض مؤسسو علم الاقتصاد السياسي التقليدي إلى المسألة السكانية من حيث ارتباطها بالحالة الاقتصادية. ففي أكثر من مناسبة أكد آدم سميث (1723-1791) Adam Smith أن للإمكانات الغذائية المتاحة تأثيراً كبيراً في الكثافة السكانية، كما حاول ديفيد ريكاردو (1772-1823) David Ricardo أن يبرهن على وجود علاقة بين الحركة السكانية وحركة رأس المال وتطوره.

## السكان والنمو الاقتصادي

تركزت بحوث كثيرة حول العلاقة بين السكان والنمو الاقتصادي، كما تعددت الدراسات التي مازالت مدار جدل، حول الحجم الأمثل للسكان ومعدل النمو السكاني الملائم للنمو الاقتصادي. ويربط بعض الباحثين بين مفهوم الحجم الأمثل للسكان والحجم السكاني الضروري اقتصادياً. ولا شك في أن كل أسلوب إنتاج معين يتطلب حجماً معيناً من السكان يضمن إعادة إنتاجه، ويتوقف هذا الحجم على عدة عوامل أهمها مستوى تطور القوى المنتجة في المجتمع. وتُظهر تجارب البلدان المتقدمة صناعياً علاقة عكسية بين مستوى التطور التقني والنمو السكاني. في حين يكون التخلف الاقتصادي أهم عوامل النمو السكاني المتفاقم في البلدان النامية. وبذلك تبدو العلاقة بين السكان والنمو الاقتصادي ذات طبيعة جدلية. وفي جميع الحالات يكون من المهم، فيما يتصل بالتطور الاقتصادي، التنبؤ بعدد السكان لمرحلة مقبلة طويلة وخاصة بالفئات القادرة

على العمل، ذلك أن من المستحيل التنبؤ باتجاهات النمو الاقتصادي من دون توقعات مسبقة لاحتمالات تطور حجم السكان بوصفهم قوةً اجتماعيةً منتجةً أساسيةً. ومما ساعد على تطور علم السكان أيضاً تطور علم الإحصاء في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر.

**نظرية مالتوس واقتصاد السكان**

في عام 1798 نشر روبرت مالتوس (1766-1834) Thomas Robert Malthus أولى دراساته في السكان والاقتصاد. فنشأت بذلك أكثر البدايات أهمية في هذا المجال، وبصرف النظر عن صحة نظرية مالتوس أو خطئها فإنها بما أثارته من جدل وتباين في الآراء حولها كانت تعبر عن أن علم السكان بدأ بالتبلور في منظومة العلوم الاجتماعية بعد علم الاقتصاد السياسي.

تستند نظرية مالتوس إلى وجود قوانين بيولوجية حتمية تحكم عملية نمو الكائنات الحية وتكاثرها، ومنها الإنسان. ومع أن عدداً من الباحثين في علم الأحياء والإحصاء سبق لهم أن تعرضوا لهذه المسألة، فإن ما يميز نظرية مالتوس محاولته إيجاد علاقة رياضية بين النمو السكاني ونمو الناتج الزراعي. وفي تفسيره لتطور الناتج الزراعي استند مالتوس إلى قانون «تناقص الغلة» أو مايطلق عليه «قانون تورغو» (1727-1781) Ann Robert Jacques Turgot أحد ممثلي المدرسة الطبيعية الفرنسيين، ومؤداه أنه مع زيادة استخدام عوامل الإنتاج في الزراعة ولاسيما العمل ورأس المال لا يزداد الناتج الزراعي بنسبة زيادة عوامل الإنتاج وإنما بنسبة أقل. فإذا كان النمو السكاني بحسب نظرية مالتوس يتم وفق متوالية هندسية فإن نمو الناتج الزراعي يتم وفق متوالية حسابية. ويتجلى هذا التباين باختلاف النمو السكاني ونمو الناتج الزراعي وما ينجم عن ذلك من حالات العوز والفقر والجوع. ويقترح مالتوس لتجنب هذه النتيجة ما يطلق عليه «الموانع الوقائية» كالإحجام عن الزواج والحد من التناسل، وإلا أدى الأمر

إلى الحروب وانتشار الأمراض، أي ما سماه «الموانع الرادعة» التي تساعد على إعادة التوازن بين النمو السكاني ونمو الناتج الزراعي.

أثارت نظرية مالتوس جدلاً حاداً بين علماء الاجتماع، وأسماها بعضهم «النظرية المتشائمة». ووجدت فيها النظرية الماركسية، فيما بعد، تعبيراً عن المصالح البرجوازية الأوربية حين تبنت مفهوم «الحد الأدنى للأجور» وسيلة وقائية للحد من النمو السكاني. وقد أثبت التطور اللاحق صحة الانتقادات الموجهة إلى نظرية مالتوس. فمع التقدم التقني والعلمي برز في الفكر الاقتصادي «قانون الغلة المتزايدة»، وبدأ معدل النمو السكاني في أوربة بالتراجع في نهاية القرن التاسع عشر وبدايات القرن العشرين، ولم يتضاعف عدد السكان في العالم إبان خمسة وعشرين عاماً كما تنبأ مالتوس، وكان من نتيجة ذلك أن أصبحت القارة الأوربية تعاني من فيض المواد الغذائية وليس من نقصها.

لقد ظهرت بعد الحرب العالمية الثانية «المالتوسية الجديدة» مع تفاقم مشاكل النمو السكاني والاقتصادي في البلدان النامية. وتبنى عدد من البلدان النامية بعض مفاهيم المالتوسية الجديدة في اتباع سياسة سكانية تهدف إلى الحد من التناسل وسيلة وقائية للحد من النمو السكاني المتزايد، إلا أن هذه السياسات لم تحقق الغايات المرجوة منها. وتبلورت مع الزمن مفاهيم «اقتصاد السكان» حين أكد معظم الباحثين العلاقة بين حل المشكلة السكانية ومعضلات التنمية في آن واحد. وتوالت مؤتمرات السكان والتنمية التي تنظمها هيئة الأمم المتحدة. غير أن مؤتمر السكان الأول (بوخارست 1974) اقتصر أساساً على بحث قضايا النمو السكاني في بلدان العالم الثالث.

### النظرية الماركسية واقتصاد السكان

تعتمد النظرية الماركسية المنطق الجدلي في تحليل العلاقة بين التطور السكاني وأسلوب الإنتاج بصفته وحدة تجمع القوى المنتجة مع علاقات الإنتاج. ويرى كارل ماركس (1818- 1883) أن تطور السكان وفائض السكان يختلفان لدى الشعوب

التي تعتمد على الصيد عنهما لدى التي تعتمد على الإنتاج الزراعي. كما يختلف المعدل المطلق لتكاثر السكان ومعدل فائض السكان باختلاف أسلوب الإنتاج السائد. ويرى أنصار الماركسية أن عدد السكان ومن بينهم القادرون على العمل، ومجمل العمليات الديمغرافية تتحدد بفعل عوامل كثيرة ذات طبيعة اقتصادية ـ اجتماعية، وذات تأثير في عملية الإنتاج يختلف من تشكيلة اجتماعية إلى أخرى.

من أنصار هذه النظرية فالنتاي (I.D.Valentei 1980) الذي يرى ضرورة تحليل العلاقة المتبادلة بين العمليات الاقتصادية ونمو السكان في ضوء القوانين الاقتصادية الخاصة بأسلوب إنتاج معين ونمط التطور السكاني فيه. إن الكشف عن هذه القوانين يساعد على معرفة الدوافع التي تحدد نمط التطور السكاني. كما أن خصوصية التطور الملائم لنظام اجتماعي معين تؤثر إلى حد كبير، في التطور الاقتصادي فيه. وبسبب هذا التأثير المتبادل فإن اقتصاد السكان يبحث عادة في الأسس المنهجية بغية توضيح العلاقة بين نوعية السكان وتأثيرها في العمليات الاقتصادية من جهة وتأثير التطور الاقتصادي على تطوير الجوانب النوعية للسكان من جهة ثانية. ومازالت مسألة استخدام مقاييس علمية دقيقة في معرفة التركيب النوعي للسكان تطرح عدداً من المسائل المنهجية أمام علم اقتصاد السكان.

في أواخر الستينات خطا علم اقتصاد السكان خطوات جديدة عن طريق البحوث والدراسات التي أجريت للبرهان على العلاقة بين الحاجات الفردية ومستوى إشباعها وبين تنظيم الأسرة؛ أو بكلام آخر بين وضع الأسرة الاقتصادي وسلوكها الإنجابي إذ يرتبط نمو الحاجات بنمو عملية الإنتاج الاجتماعي ولاسيما الإنتاج المادي، وفي ضوء علاقة الحاجات بعملية الإنتاج تتحدد سمات العمليات الديمغرافية. ويرى روتوفا (R.S.Rotova 1979) أن معرفة قوانين تطور الحاجات المادية والمعنوية والاجتماعية توفر الشرط الأول لتحديد اتجاهات التكاثر السكاني في المجتمع، في حين يجب التفريق

بين مفهوم «مستوى الحياة» ومفهوم «أسلوب الحياة» الأكثر شمولية. إذ يقتصر المفهوم الأول على الأساس المادي (الاستهلاك الفردي وشروط العمل) في حين يشمل المفهوم الثاني، إلى جانب ذلك، العلاقات الاجتماعية مثل مفاهيم المساواة والعدالة الاجتماعية.

## السكان القوة المنتجة الرئيسة

السكان هم الشرط الأساسي المسبق للإنتاج مهما كان نوعه وطبيعته وأسلوبه. ويشترط أسلوب الإنتاج السائد، وفقاً لمستوى تطور تقسيم العمل الاجتماعي، وجود حد أدنى من السكان، ومعدل نمو مناسباً وتركيباً سكانياً معيناً. ومن دون توافر هذه الشروط لن يتمكن أسلوب الإنتاج من إنجاز وظيفته الاجتماعية بكفاية ملائمة للتطور الاقتصادي المنشود. ومن ناحية أخرى فإن لأسلوب الإنتاج حداً أمثل من السكان. فإذا انخفض عدد السكان ومعدل النمو السكاني عن الحد الأدنى المطلوب أو تجاوز الحد الأقصى الملائم فإن عملية الإنتاج الاجتماعي تبدو غير قادرة على أداء مهامها. وربما يتعرض النظام الاقتصادي برمته في بعض الحالات للخطر.

وبذلك يمكن استنتاج أن العدد الموافق من السكان يختلف من أسلوب إنتاج إلى آخر، كما يختلف من مرحلة إلى أخرى في تطور أسلوب الإنتاج ذاته. ومفهوم الحجم الأمثل للسكان هو مقولة تاريخية تحددها شروط كل مرحلة من مراحل التطور الاقتصادي والاجتماعي، أي إن حجم السكان الموافق مشروط بطبيعة النظام الاقتصادي السائد وقوانينه الاقتصادية الموضوعية، وخاصة القانون الاقتصادي الأساسي، ومشروط أيضاً بمستوى الوعي الاجتماعي.

وعلى هذا الأساس فإن العلاقة بين السكان قوةً منتجةً رئيسةً ونمط النظام الاقتصادي تطرح مسألة الحجم الأمثل للسكان واستخدامه معياراً للحجم الفعلي للسكان. وليس الحجم الأمثل للسكان علاقة عددية جامدة، فهو يراوح بين الحد الأدنى الضروري والحد الأقصى للسكان. ويتوقف هذا الحجم على ديناميكية النظام

الاجتماعي وقدرته على الاستيعاب. فكلما كان النظام الاجتماعي أقل تطوراً كان الحيّز بين الحد الأدنى والحد الأقصى محدوداً. وفي هذه الحال يلاحظ ميل إلى ثبات نسبي في عدد السكان. وبالمقابل، فكلما اتسم النظام الاجتماعي بالتطور السريع كان الحيّز أكثر مرونة وملاءمة لهذا التطور.

يلاحظ في كثير من الحالات أن معدل نمو السكان ينحرف زيادة أو نقصاناً عن معدل النمو الاقتصادي. وينجم هذا الانحراف عادة عن تأثير عدد من العوامل مثل التطور التقني والعلمي والقيم والعادات والتقاليد السائدة في المجتمع. وقد يكون هذا الانحراف ذا طبيعة انتقالية طويلة الأمد. فقد يظهر، بعد مرحلة تطور في غالب الأحيان، التطابق بين الحجم السكاني الفعلي والحجم الأمثل. وإن تحقيق مثل هذا التطابق تحدده الإمكانات الواقعية لأسلوب الإنتاج مثل إمكانات التشغيل وتوفير الاحتياجات الاستهلاكية للحجم الأمثل للسكان. لذا يعمد بعض الباحثين إلى القول إن الحجم الأمثل للسكان هو حجم السكان الضروري اقتصادياً. و لكن هذين المفهومين لا يعبران عن شيء واحد فإن الحجم السكاني الضروري اقتصادياً يعد معياراً مهماً وأساسياً للحجم الأمثل للسكان.

## السكان والاستعمار الاستيطاني

تعني كلمة مستعمرة في الأصل استيطان جماعة في أرض أخرى خارج حدود دولتهم. وقد تبلور الشكل الأعلى للاستعمار الاستيطاني مع ظهور الرأسمالية الأوربية وبسط سيطرتها المطلقة على بعض المستعمرات. ويرتكز الاستعمار الاستيطاني على توفير مصالح فردية للجماعات المستوطنة في هذه المستعمرات مندمجة بمصالح رأس المال الأجنبي والدولة الرأسمالية التي تستخدم العنف وأساليب الإكراه السياسي والاقتصادي في البحث عن الموارد الطبيعية والأسواق خارج حدودها الجغرافية. وترافق هذه الدوافع عادة عوامل ديمغرافية كوجود فائض سكاني وبطالة في الدولة

الرأسمالية الأم (المتربول) والحاجة إلى التخلص من زيادة السكان مقارنة بالموارد الطبيعية والمادية المتوافرة في البلد المعني. وقد عرفت بعض الدول الأوربية في القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين فائضاً سكانياً أدى إلى هجرة الأوربيين إلى بعض المناطق الجديدة التي عرفت ما يسمى بالاستعمار الاستيطاني.

ويقدم تاريخ الرأسمالية أمثلة كثيرة على الاستعمار الاستيطاني، فما زال كل من الاستعمار الاستيطاني الفرنسي للجزائر والبريطاني لجنوب إفريقية ماثلاً في الأذهان. وفي العصر الحديث تتجلى أبشع أنواع الاستعمار الاستيطاني في إنشاء دولة إسرائيل عام 1948، فإلى جانب الترغيب الاقتصادي في إحكام السيطرة على الأرض، لجأت الصهيونية العالمية مدعومة من الدول الرأسمالية بصورة خاصة إلى الأيديولوجية الدينية والعرقية في تعبئة شتات اليهود في شتى أنحاء العالم لتحقيق الحلم الصهيوني في إقامة إسرائيل الكبرى على حساب مصالح الفلسطينيين والدول العربية الأخرى.

# اقتصاد العمل

اقتصاد العمل economie de travail فرع مستقل من فروع علم الاقتصاد ولد حديثاً، وبالتحديد في الستينات من القرن العشرين، مع أن بذور هذا الفرع يمكن تلمسها عند الاقتصادي الإنكليزي المعروف آدم سميث .

ويعدّ هذا الفرع اليوم جزءاً من الاقتصاد الاجتماعي، أحد الفروع الرئيسة في علم الاقتصاد. أما موضوعاته الرئيسة فتشمل:

- العمل والعمال وأرباب العمل، وكل ما يتصل بهذه الموضوعات لزيادة كمية العمل وإنصاف العمال والاستغلال الأمثل للعمل.
- الجزء من القوى البشرية التي تعمل أو تبحث عن عمل، أي ما يسمى بقوة العمل، وكل العوامل المؤثرة فيها.
- إنتاجية العمل والأجور التي تدفع للعمال والتي يجب أن تكون متناسبة مع هذه الإنتاجية. ومما لاشك فيه أن الأجور التي تدفع في مقابل العمل تتأثر بما يستطيع العمال تقديمه من مدخلات في العملية الإنتاجية. والإنتاجية أيضاً تؤثر في كل من المعروض والمطلوب من العمل.
- البطالة والعمالة الكاملة، أو كيفية معالجة البطالة للوصول إلى التشغيل الكامل الذي يعدّ أحد الأهداف الرئيسة لاقتصاد العمل.
- القوانين والدساتير الناظمة لمفهومات العمل وحقوق العمال وتنظيماتهم العمالية.

ولاشك في أن هذه الموضوعات يجب أن تدرس بحذر لتشعبها الكبير وتداخلها مع موضوعات الاقتصاد والسياسة والاجتماع والقانون.

**تعريف اقتصاد العمل:**

على الرغم من تشعب موضوعات اقتصاد العمل، يمكن تعريفه: «بأنه فرع من الاقتصاد الاجتماعي يتعلق بالعنصر البشري في النشاط الاقتصادي، إذ يعالج تنظيم الروابط والعلاقات الإنتاجية بين العمال وأصحاب العمل والأجراء المستقلين في جميع القطاعات الصناعية والزراعية والتجارية والخدمات العامة والخاصة، ويبحث كذلك في العلاقات الاجتماعية والاقتصادية المتفرعة من كل ذلك بين القوة العاملة في البلاد المعنية والهيئة الاجتماعية بصورة عامة على الصعيد الوطني وعلى الصعيد الدولي في آن واحد».

وقد يعرّف بعضهم اقتصاد العمل تعريفاً أكثر سهولة وأقرب إلى الفهم: «بأنه فرع من الاقتصاد يهتم بالمشاكل المتطورة دائماً لقضايا العلاقات الصناعية والتشغيل والأجور والضمان الاجتماعي، وأنه الفرع الذي يبحث في العمل الذي يقوم به الإنسان لمصلحة شخص آخر بأجر معين تحت إشراف الشخص المذكور وتوجيهه».

وهناك أخيراً من يضيق من امتداد اقتصاد العمل فيقول: «إنه ذلك الجزء من الاقتصاد الاجتماعي الذي يبحث العلاقات والأنظمة والقواعد والمؤسسات التي تنظم شؤون العمل والعمال مع أصحاب العمل والهيئة الاجتماعية في ضوء مقتضيات العدالة الاجتماعية وفي ضوء المصلحة العامة».

والحقيقة أن حداثة اختصاص علم اقتصاد العمل وتشعب موضوعاته ومجالاته هي التي حالت دون الاتفاق على تعريف محدد له أو على تحديد دقيق لموضوعاته، لكن جميع التعاريف السابقة تدل على أن اقتصاد العمل هو أحد أهم فروع علم الاقتصاد المتشعبة والأكثر امتداداً وشمولاً.

إن تدخل علماء الاجتماع والحقوق والمتخصصين بالتأمين والضمان الاجتماعي، والسياسيين والنقابيين جعل الوصول إلى اتفاق تام حول موضوعاته الأساسية أمراً مستحيلاً، مع أن هناك موضوعات لا جدال حولها يجب أن يتضمنها هذا الاختصاص

ويجمع عليها سائر الاقتصاديين والمهتمين به، وهي ضرورة أن يبحث في مشاكل العمل وتنظيمه وضمانه، إضافة إلى الأجور والقوة العاملة والتأمينات الاجتماعية. وقد يطلق بعضهم العنان أكثر فيُدخلون في دراسته السكان والبطالة وعلاقات العمل والنقابات العمالية.

## العمل والعمال وأرباب العمل

أ ـ العمل: من وجهة نظر شمولية وإنسانية، هو العملية التي يمارس بها الإنسان تأثيره في الطبيعة، ينظم بها ردود فعله المادية. وهذه العملية ضرورية لبقاء الجنس البشري لأن المواد المتوافرة في الطبيعة ليست كلها جاهزة للاستعمال وإشباع الحاجات المادية والروحية للإنسان. أي إن العمل، بالمعنى الاجتماعي، يختص بالإنسان الذي يملك تصوراً سابقاً حول الهدف من هذا العمل يربطه بالوعي الاجتماعي ويصنع من أجل ذلك الأدوات المادية المختلفة للسيطرة على الطبيعة، ثم يُوازن بين ما كان يتوقعه من نتائج وما حصل عليه فعلاً.

أما العمل بالمعنى الاقتصادي فهو الجهد الإرادي المبذول من قبل الإنسان في سبيل الحصول على منفعة مادية سواء أكان هذا العمل ذهنياً أم عضلياً. وعلى هذا فإن الجهد الذي يبذل من دون قصد الحصول على منفعة لا يعدّ عملاً بالمعنى الاقتصادي، فالعمل بالمفهوم الاقتصادي يقتضي التفكير والتنظيم والمنفعة.

ولذلك فإن الشرط الأساسي للعمل هو بذل الجهد والحصول على المنفعة، ويقترن ذلك بالتضحية والألم، ولا ينفي ذلك أن هناك أعمالاً كثيرة ذات منفعة اقتصادية تولّد لدى القائمين بها متعة ولذة شخصية مثل عمل الكاتب والفنان. لكن العمل الاقتصادي يجب أن يقترن دائماً بالوعي، فالجهد المجرد من الوعي لا يعدّ عملاً، ويجب أن يقترن بالعوض، مع أن العوض يختلف باختلاف طبيعة العمل، فقد يكون العمل مستقلاً حين يشتغل العامل لحساب نفسه وبإرادته المستقلة، أو يكون تابعاً حين يشتغل العامل

لحساب غيره وبناء على توجيهاته، وقد يكون اجتماعياً حيث يشتغل العامل لخدمة المجتمع بوجه عام.

وأخيراً فإن هناك أعمالاً كثيرة متنوعة لا يمكن حصرها تختلف اختلافات قليلة أو كثيرة، وهناك تطورٌ حدث في مفهوم العمل في التاريخ وفي أثناء تعاقب التشكيلات الاقتصادية ـ الاجتماعية.

ب ـ العمال: يمكن القول إنهم كل من يبذل جهداً عضلياً أو ذهنياً في مجال النشاط الاقتصادي بهدف إنتاج الخدمات والسلع الاقتصادية بغرض الكسب سواء قام الشخص بهذا النشاط لحسابه، أو لحساب الآخرين وتحت توجيههم وإشرافهم بمقابل أجر معين. وقد يقصر بعضهم تعريف العامل على من يؤجر قوة عمله من أجل العيش، أي يحصر مفهوم العامل بمن يعمل فقط عند الآخرين ولحسابهم، ويأخذ مفهوم العامل عند هؤلاء مفهوم الأجير، لأنهم يحصرون العمل فيمن يملك قوة عمله فقط من دون أن يملك أدوات الإنتاج. وهكذا فإن هناك فرقاً بين العامل الأجير والعامل المستقل، ففي حين لا يملك العامل الأجير أدوات الإنتاج التي يعمل بها أو رؤوس الأموال التي يستخدمها بل يعتمد على جهده العضلي أو الذهني، يملك العامل المستقل إضافة إلى قوة عمله أدوات الإنتاج التي يعمل بها ورؤوس الأموال التي يستخدمها. وفي حين يعمل العامل الأجير عند الآخرين ولحسابهم الخاص وينفق ما يحصل عليه منهم في مقابل عمله من دون مقدرة كبيرة على التوفير أو على تحسين شروط حياته المعيشية يحصل العامل المستقل غالباً على كسب يفيض عن حاجاته الأساسية ويمكّنه من التوفير لزيادة ثروته وتطوير أدوات إنتاجه. وأخيراً ففي حين لا يحصل العامل الأجير على أي كسب عند انقطاعه عن العمل في بعض الأنظمة الاقتصادية في العالم، يحصل العامل المستقل دائماً على بعض الكسب حتى عند انقطاعه عن العمل بنتيجة المردود الخاص لرأس المال الذي يستعمل أو لأدوات الإنتاج التي يستخدم. والحقيقة أن هذا التفريق بين العامل

الأجير والعامل المستقل لا ينفي صفة العامل عن أي منهما، إذ يبذل كلاهما جهداً للحصول على منفعة. ومع أن العامل المستقل قد يعاني من الاستغلال فإن وجود رب للعمل وعدم امتلاك العامل لأدوات الإنتاج يحتم دائماً وجود الاستغلال.

كذلك فإن هناك تمييزاً آخر بين العمال على أساس طبيعة العمل إذ نجد عاملاً يغلب على عمله الطابع العضلي وعاملاً يغلب على عمله الطابع الفكري، ويستخدم العامل الأول طاقته العضلية في حين يستخدم الثاني كفايته التقنية والإدارية والعملية، وهي الكفايات التي حصل عليها بالعلم والإعداد والممارسة. ومن وجهة نظر اقتصاد العمل فإنه لا فرق بين العامل البدني والعامل الذهني مادام كلاهما يُستَخدم في العملية الإنتاجية، ويعمل مقابل أجر لمصلحة الآخرين، ويُمارس عليه الاستغلال بصور مختلفة، ويعاني غالباً من البؤس والحرمان.

ج ـ أرباب العمل: وهم الأشخاص الذين يستخدمون العمال وتعود إليهم ملكية المشروع الاقتصادي ومسؤولية نجاحه أو إخفاقه، فهم لا يمثّلون مثل العمال وجوداً مادياً فقط، وإنما ملكية مادية لأنها تتضمن ملكية أدوات الإنتاج أيضاً. وهذا يعني أن أرباب العمل يمكن أن يكونوا أشخاصاً حقيقيين أو اعتباريين، ولذلك فإن بعض قوانين العمل وتشريعاته تشير إلى أن رب العمل هو شخص طبيعي أو معنوي يستخدم عاملاً أو أكثر بمقابل أجر يدفع له في مختلف مجالات العمل في القطاع الخاص. وهذا يعني بالضرورة أن تلك القوانين والتشريعات تحصر رب العمل في القطاع الخاص وعليه فلا يمكن عد المسؤولين عن القطاع العام والقائمين عليه أرباب عمل. وفي النهاية فإن ما ينظم العلاقة بين العامل ورب العمل هو عقد يسمى عقد العمل .

د ـ القوة العاملة: يقصد بالقوة العاملة مجموع الناس الراغبين في العمل والقادرين عليه، سواء كانوا من المشتغلين أو المتعطلين عن العمل. وتنحصر القوة العاملة في الفئة

العمرية بين 14 و60 سنة، وإن كان يضاف إليها أحياناً المشتغلون ممن هم دون الثانية عشرة وفوق الستين .

ويقسم السكان عادة إلى ثلاث فئات عمرية:

فئة السكان قبل سن العمل وهي في العادة فئة السكان الذين لم يبلغوا بعد سن 12 سنة، وفئة السكان في سن العمل وهم الذين يؤلفون قوة العمل وتقع أعمارهم بين 12-65سنة، وفئة السكان الذين تجاوزوا سن العمل أي بعد 65سنة وهم المتقاعدون. وتختلف تلك النسب من مجتمع إلى آخر بحسب الهرم السكاني لكل مجتمع.

إن تحديد نسبة القوة العاملة إلى مجموع السكان بدقة غير ممكن، لأن هذه النسبة تتعلق بالأحوال الاقتصادية والاجتماعية والتاريخية لكل بلد، كما أنها تتغير بحسب الزمان والمكان على المستويين الفردي والاجتماعي، فعلى المستوى الفردي تزداد حاجة الناس إلى العمل بازدياد مستواهم التعليمي وبانخفاض مستوى دخولهم المادية، أما على المستوى الاجتماعي فإن ذلك يتوقف على قدرة الاقتصاد على امتصاص قوة العمل، ويمكن أن تعدّ في العادة نسبةٌ قدرها 70٪ أو 80٪ نسبةً لا بأس بها ولو أنها يمكن أن تبلغ أكثر من ذلك بكثير في الدول المتقدمة حيث يكون لتشغيل المرأة أثر كبير في رفع تلك النسبة.

تتأثر قوة العمل كماً ونوعاً بجملة من العوامل أهمها:

1 ـ عوامل سكانية: إذ تتعلق قوّة العمل بمعدلات المواليد والوفيات والهجرة، لأن هذه المعدلات تؤثر في شكل الهرم السكاني وفي حجم القوة البشرية وتركيبها ومعدلات تزايدها وتناقصها. ومن خصائص تلك المعدلات أنه يمكن معرفتها ودراستها وإجراء إسقاط لها ومعرفة حجم القوة البشرية وتركيبها، وقوة العمل في لحظة زمنية معينة.

2 ـ عوامل اجتماعية: وهي العوامل التي تزيد أو تنقص من الإقبال على العمل، وتؤثر في حجم قوة العمل مثل إقبال المرأة على العمل، وعدد الأطفال في الأسرة الواحدة و سن الزواج، وسن التقاعد، ولمستوى تطور المجتمع أثر كبير في تغير تلك العوامل.

3 ـ عوامل ثقافية: ينخفض المعروض من قوة العمل في البداية نتيجة التحاق الطلاب بالتعليم، وعلى العكس كلما نقص عدد الطلاب الذين يتابعون تعليمهم زاد المعروض من قوة العمل. لكن الثقافة والتعليم يؤثران في مراحل متقدمة إيجابياً في زيادة الطلب على العمل، وخصوصاً تعليم المرأة الذي يؤثر تأثيراً فعالاً في دخولها مجال العمل وإسهامها في النشاط الاقتصادي.

4 ـ عوامل اقتصادية: يؤثر الوضع الاقتصادي في زيادة نسبة القوة العاملة أو في إنقاصها، وإن سياسة الأجور وسياسات العمل تؤثر سلباً أو إيجاباً في كمية المعروض من قوة العمل. ولا شك في أن الوضع الاقتصادي والتطور الذي حدث فيه يؤكد أن التغير في حجم قوة العمل وتركيبها صفة ملازمة للحركة والتغير في الاقتصاد.

## الأجور

الأجر هو أحد الفروع الأساسية لاقتصاد العمل، وأحد العوامل المهمة في تحديد نسبة قوة العمل. والأجر بالتعريف هو المقدار النقدي أو العيني الذي يدفع مقابل استخدام العمل، ويختلف هذا الأجر بحسب طريقة الدفع، وله أهمية اقتصادية لأنه إحدى نفقات الإنتاج والمحدد الرئيس لدخل العامل، لكن المهم أكثر من ذلك فيما يتعلق باقتصاد العمل أن الأجر له أثر في المعروض من العمل وفي الطلب عليه.

أ ـ تأثير الأجر في عرض العمل: للأجور أثر بارز في زيادة المعروض من قوة العمل أو تناقص هذا المعروض، لأنه كلما زادت الأجور زاد المعروض من قوة العمل،

وكلما تناقصت تناقص المعروض منها، ولذلك فإنه تبعاً لمعدّل الأجور في كل قطاع اقتصادي يزداد أو ينقص المعروض من العمل في القطاع.

وطالبُ العمل يوازن في العادة بين المنفعة التي يمكن أن يحصل عليها من العمل مَقيسة بالأجر والجهد الذي سوف يبذله في أثناء العمل، ويتحدد على أساس ذلك إقدامه على العمل أو عزوفه عنه. ويختلف تأثير الأجـور إذا كانت عامة على كل القطاعات الاقتصادية، أو خاصة في قطاع معين أو صناعة معينة، فإذا كان تغير الأجور عاماً في كل القطاعات الاقتصادية فليس هناك فائدة بالتحول من قطاع اقتصادي إلى آخر أو من صناعة إلى أخرى، لأن التغير، إذا كان انخفاضاً، يشمل كل القطاعات وإذا كان ارتفاعاً فالأمر كذلك. ويكون أمام العامل خيار واحد، إما أن يقبل العمل، وإما أن يتركه على أساس المنفعة الكلية التي يمكن أن يجنيها والألم الكلي الذي يمكن أن يتحمله. أما إذا كان تغير الأجور خاصاً في بعض القطاعات أو بعض الصناعات فقط فإن المعروض من قوة العمل سوف يزداد أمام القطاعات أو الصناعات التي زاد فيها الأجر ويقل أمام القطاعات أو الصناعات التي يقل فيها الأجر. ويزداد المعروض أمام قطاعات الأجر المرتفع إما لزيادة المتقدمين ممن كانوا خارج قطاع العمل وإما لتحول العمال من القطاعات ذات الأجر المنخفض إلى القطاعات ذات الأجر المرتفع.

وتتوقف مرونة انتقال العمال من قطاع اقتصادي ما وإليه على طبيعة العمل في هذا القطاع وعلى مستوى تأهيل العمال وعلى القوانين والتشريعات العمالية السائدة. لذلك تمكن الاستفادة من تحريك الأجور في بعض القطاعات المهمة للاقتصاد الوطني من أجل تحريك القوة العاملة باتجاه تلك القطاعات.

ب ـ تأثير الأجر في الطلب على العمل: كانت النظرية التقليدية تعدّ العمل سلعة مثل باقي السلع يزداد طلب الرأسماليين عليها بانخفاض سعرها ويقل طلبهم عليها بارتفاع سعرها، ولم تدرك النظرية الكلاسيكية آنذاك أن الطلب على العمل مرتبط

بالطلب على السلع التي ينتجها ذلك العمل، ولذلك فإن انخفاض أجور العمال لا يزيد من الطلب عليهم إذا لم ترافق ذلك زيادة في الطلب على السلع التي ينتجونها.

ثم لاحظ جون مينارد كينز أن طلب أرباب العمل على عمل العمال لا يتوقف على انخفاض أجورهم أو ارتفاعها، وإنما على انخفاض الطلب على السلع التي ينتجها هؤلاء العمال أو ارتفاعه، وأن أرباب العمل يطلبون مزيداً من الأيدي العاملة إذا توقعوا طلباً أكبر وتصريفاً أسرع للبضائع التي ينتجها هؤلاء العمال. ولذلك فإن الطلب على العمال الذين ينتجون سلعاً تلقى رواجاً في السوق سوف يزداد وإن لم تنخفض أجورهم. والعكس صحيح، فإن الطلب على العمال الذين ينتجون سلعاً لا تجد طلباً في السوق سوف يقل وإن انخفضت أجورهم. وعلى هذا الأساس فإن الطلب على العمل يتأثر بعدة عوامل أهمها:

1 ـ تطور الإنتاج: وذلك نتيجة لزيادة الطلب، إذ يزداد الطلب على العمل بازدياد الإنتاج، وينشأ طلب جديد على العمل عندما يكون هناك إنتاج بضاعة جديدة أو تحوّل في الإنتاج من بضاعة إلى أخرى. وتؤدي في العادة زيادة إنتاج بضاعة ما إلى تخفيض أسعار هذه البضاعة وإلى زيادة الطلب عليها ويؤدي ذلك إلى زيادة الطلب على الأيدي العاملة التي تنتج هذه البضاعة وهكذا.

2 ـ تطور الإنتاجية: فكلما زادت الإنتاجية قل الطلب على العمل، ولذلك نجد أن القطاعات التي تزداد فيها إنتاجية العمل يقل فيها الطلب على العمل، كما أن الطلب على العمل يكون كبيراً في القطاعات ذات الإنتاجية الضعيفة كالزراعة والخدمات، في حين يكون قليلاً ويقل باستمرار مع تطور الإنتاجية في القطاعات الاقتصادية الحديثة.

3 ـ استخدام الآلة: كلما كان إدخال الآلة في النشاط الاقتصادي أكبر قل الطلب على العمل. ويعود السبب في إحلال الآلة محل العامل إما لرخصها نسبة إلى أجر العامل وإما لأسباب فنية. ولا شك أن انخفاض أجور العمال لا يشجع على استخدام الآلة وإحلالها محل العامل، فقد أخذت الآلة تحل محل العامل في الدول التي ترتفع فيها الأجور، في حين ما تزال الدول التي تنخفض فيها الأجور نسبياً تعتمد على قوة العمل البشري. ويلاحظ تركّز الصناعات التي تحتاج إلى أيد عاملة كثيرة في الدول التي تنخفض فيها الأجور كما في قارة آسيا، في حين تتركز الصناعات التي لا تحتاج إلى كثافة في الأيدي العاملة في الدول التي ترتفع فيها الأجور كما في أوربة.

**القوانين والتشريعات العمالية:**

مع تفاقم أزمة الرأسمالية، وظهور بوادر الاشتراكية، أعطت دساتير العالم وتشريعاته مسألة العمل اهتماماً مركزياً خاصاً، وذلك بتأكيدها أن العمل حق لأي إنسان وواجب عليه.

وهذا يعني أن العمل أصبح اليوم حقّاً للإنسان وواجباً عليه، كباقي حقوقه وواجباته في الحياة، وذلك لأن العمل ضرورة لضمان عيش الإنسان وعيش الذين يعيلهم ولأنه ضرورة لبقاء المجتمع وتقدمه. لقد كان العمل يستغل سابقاً تبعاً لطبيعة كل تشكيلة اقتصادية اجتماعية وبناء على مصلحة الطبقة المهيمنة على هذه التشكيلة التي تضمن كذلك العمل للعمال كما كان يفعل السادة في مرحلة العبودية أو في مراحل القرون الوسطى، ولم تتدخل آنذاك السلطات القائمة في ضمان هذا العمل أو في تنظيمه، إلا في الدولة الإسلامية التي جعلت من ضمان العمل للأفراد إحدى المهام الأولى للدولة.

أخذت الثورات الديمقراطية بعد ذلك، ومنها الثورة الاشتراكية، تنادي بالعدالة والمساواة كي تضمن حقوق العمل وحق العمال بأجور عادلة، وواجبات المجتمع في مساعدة غير القادرين على العمل من أجل ضمان حياة مادية مقبولة لهم.

وتتبنى اليوم كل دول العالم تقريباً مكاتب متخصصة لتأمين عمل للعمال وتشجيع حقيقي للاستثمارات التي تخلق فرص عمل لهم، وهذا يعود في الأصل إلى أن برامج العالم ودساتيره تنص على ضمان حقّ العمل للعمال وذلك عن طريق السعي إلى الوصول للعمالة الكلية أو الكاملة، ولاسيما أن هناك قناعة في وجود رابطة بين العمالة الكاملة ومستوى الإنتاج الملائم. إن حجم الإنتاج يتناسب مع العمالة إضافة إلى كونه مصدر دخل المجتمع. وهكذا فإن العمل واجب على الإنسان من أجل الحصول على حاجاته المعيشية وخدمة المجتمع المحيط به، أي خدمة نفسه وخدمة الآخرين غير القادرين على العمل، وتوفير الشروط المعيشية الملائمة لهم بما يملك ذلك الإنسان من فائض عمل ومن خلال الوسائل القانونية والأخلاقية والاجتماعية التي ينظمها المجتمع.

كذلك فإن دساتير العالم وقوانينه، إضافة إلى النضال المتزايد لنقاباته العمالية وأحزابه، تسعى إلى ضمان أجور عادلة للعمال تتناسب مع الجهد الذي يقدمه العامل من خلال السيطرة على أدوات الإنتاج وعلاقاته.

# الاقتصاد الغذائي

اقتصاد الغذاء food economy هو العلم الذي يختص بدراسة الظواهر والقوانين الاقتصادية المتعلقة بالموارد الاقتصادية الغذائية المختلفة وتفسيرها من حيث الإنتاج والتوزيع، بغية تحقيق الاستثمار الأمثل لهذه الموارد. ويهتم كذلك بدراسة العلاقات الاقتصادية بين الإنتاج والاستهلاك وبيان الأسلوب الأفضل لتوفير الاحتياجات الغذائية للسكان وتحقيق الأمن الغذائي. وللموارد الاقتصادية الزراعية ومعطياتها الإنتاجية مكانة مميزة في اقتصاديات الغذاء. وقد أدرك الاقتصاديون، في الآونة الأخيرة، أهمية دور القطاع الزراعي في الاقتصاد الغذائي، وأسهموا في الدراسات والبحوث المتصلة بهذا الموضوع.

ويمكن تحديد دور الزراعة وتأثيرها في اقتصاد الغذاء بأنها توفر الاحتياجات الغذائية للمواطنين كالحبوب والخضراوات والفاكهة، إضافة إلى المنتجات الحيوانية كاللحوم والألبان ومشتقاتها. ويستفاد من المنتجات الزراعية المختلفة في الاستهلاك الغذائي المباشر أو في الصناعات الغذائية. وقد ازداد هذا التنوع في المنتجات الزراعية بازدياد الطلب على السلع المذكورة مع مرور الزمن. وارتبطت هذه الزيادة في الطلب بكثير من المتغيرات أهمها: النمو السكاني ومرونة الطلب الداخلية، وتطور الأنماط الغذائية في أكثر الدول كالإسراف وعدم الترشيد في استهلاك الغذاء ولاسيما لدى الفئات ذات الدخول المرتفعة.

ويمكن تمييز ثلاثة أنماط غذائية في العالم: النمط الأول في المجتمعات المتقدمة، حيث تسود التقنيات المتقدمة، ويستهلك السكان فيها نسبة عالية من المواد البروتينية. والثاني في الدول الآخذة في النمو التي تستهلك نسباً مرتفعة من الحبوب. والثالث في

المجتمعات التي مازالت في المراحل الأولى للتنمية فهي تعتمد على المحصولات والسلع الزراعية الدنيا. ومن هنا يأتي دور القطاع الزراعي وأهميته في توفير السلع الغذائية.

**المسألة الغذائية في العالم:**

يجمع معظم المفكرين الاقتصاديين على العلاقة الوطيدة بين كل من النظام النقدي والمالي من جهة والنظام الاقتصادي للغذاء من جهة ثانية. فتطور أي منهما لابد من أن ينعكس بالضرورة على الثاني. وقد كان للنمو المتزايد في تجارة المواد الغذائية إبان السنوات الأخيرة آثار واضحة في التوسع السريع في تدفق رؤوس الأموال بين مختلف دول العالم. وشهد اقتصاد الغذاء العالمي تغيرات كبيرة ومهمة بعد الحرب العالمية الثانية، إذ تركز الإنتاج والمخزون والفائض من السلع الغذائية الاستراتيجية في عدد قليل من الدول المتقدمة، وانقسمت دول العالم إلى مجموعتين رئيستين: مجموعة الدول المصدرة للغذاء وهي الدول المتقدمة صناعياً، ومجموعة الدول المستوردة للغذاء وهي الدول النامية.

يتركز إنتاج الحبوب، التي تعد من أهم السلع الغذائية، في عدد محدود من الدول، إذ يلاحظ أن نحو 68٪ من الإنتاج العالمي يتركز في تسع دول هي: الولايات المتحدة الأمريكية والصين وفرنسة وكندا وأسترالية ورابطة الدول المستقلة والهند وتركية والأرجنتين. ويتذبذب هذا الإنتاج في عدد من الدول من سنة إلى أخرى، ويرجع ذلك، في الدرجة الأولى، إلى أن نحو 85٪ من الأراضي المزروعة تعتمد على الأمطار و15٪ منها تعتمد على الري، مما يجعل الإنتاج ومردود وحدة المساحة يتأثران بالتقلبات الحادة في المناخ. وتعد الولايات المتحدة الأمريكية أكبر مصدر للحبوب في العالم فهي تصدر نصف مجموع الصادرات العالمية منها ونحو 40٪ من صادرات القمح وحده. فإذا أضيف إليها كندا وفرنسة وأسترالية فإن صادرات هذه الدول مجتمعة تصل إلى نحو 83٪ من صادرات العالم.

من ذلك يظهر مدى تركيز تجارة الحبوب العالمية، وخاصة تجارة القمح، في قلة من الدول، وخطورة ذلك على مسار اقتصاد الغذاء العالمي، لقدرة هذه الدول على احتكار هذه المواد والتحكم بأسعارها وممارسة ضغوط اقتصادية وسياسية على الدول المستوردة للغذاء ولاسيما الدول النامية. ويعد عدم استقرار معدل الإنتاج من المحصولات الزراعية والسلع الغذائية الذي شهدته معظم دول العالم إحدى الظواهر التي اتصفت بها العلاقات الدولية في مجال الغذاء في السنوات الماضية. فقد كان للتجارة الخارجية نصيب متزايد في الدخل القومي لكثير من الدول، وشهدت هذه الحقبة تغيرات هيكلية في الأوضاع لمختلف الدول في التجارة الدولية للغذاء، إضافة إلى عدم استقرار الأسواق بعد عام 1973 وما رافق ذلك من تضخم في ديون الكثير من الدول النامية، وارتفاع أسعار الفائدة على الديون، وعدم مقدرة بعض تلك الدول على سداد ديونها فأدى كل ذلك إلى مطالبتها بإعادة جدولة ديونها والتفاوض بشأنها. وقد نتجت عن هذه الظاهرة تغيرات مهمة في المبادئ العامة لتجارة الغذاء الدولية.

ومع تباين تفسيرات مشكلة الغذاء على الصعيد العالمي، ومن بينها التقلبات الحادة في إنتاج بعض الدول الكبرى، ولاسيما الاتحاد السوفييتي السابق، أو ما صاحب النظام العالمي من تقلبات في السياسة النقدية، إلى ما هنالك من تفسيرات تمثل وجهات نظر اقتصادية وسياسية مختلفة، فإن التفسير الأقرب إلى المنطق لأزمة الغذاء العالمية التي بدأت في أوائل السبعينات من القرن العشرين يرجع إلى التغيرات التي أحدثتها الدول المنتجة والمصدرة للغذاء في السياسات الزراعية إلى جانب تغيير التركيب التسويقي للغذاء لمصلحة الدول المصدرة وافتعال ما يعرف اليوم بأزمة الغذاء العالمية، مما حدا بالهيئات والمنظمات الدولية إلى تركيز قسم من جهودها واهتماماتها لبحث تلك المشكلة، ووضع التوصيات والمقترحات لحلها. وفي هذا الشأن انعقد مؤتمر الغذاء العالمي في عام 1974، وكان من نتائجه إنشاء الكثير من الهيئات المتخصصة لبحث مشكلة الغذاء

وتمويل جزء من الاستثمارات الضرورية لتنمية إنتاجه. ومع الاهتمام الكبير فإن الإنجازات الفعلية في هذا المجال على الصعيد الدولي ما تزال متواضعة إلى حد كبير، ولاسيما إذا ما قيست بحجم المشكلة وأبعادها المستقبلية، ولعل من أهم النتائج التي أظهرتها أزمة الغذاء العالمية إنذار الدول النامية والمستوردة للغذاء بما تواجهه من مخاطر وما يحمله موقفها الغذائي من ضعف.

**التعاون الدولي في مجال اقتصاد الغذاء:**

ظهرت أنماط وصيغ مختلفة من التعاون بين التكتلات الدولية قائمة على أسس اقتصادية أو سياسية أو أيديولوجية أو إقليمية في إطار التنسيق والتكامل الاقتصادي. وكان قطاع الزراعة والغذاء من مظاهر هذا التعاون وقد اعتمدت تلك التكتلات على نظم قانونية تطمح إلى التنسيق والتكامل. ومن أهم تلك التكتلات ما يلي:

أ ـ السوق الأوربية المشتركة: اتفقت ست دول أوربية في روما سنة 1957 على إنشاء سوق أوربية مشتركة تتعاون فيما بينها اقتصادياً، انضم إليها في مطلع السبعينات ثلاث دول أخرى وفي عقد الثمانينات أصبح عددها اثنتي عشرة دولة. وقبل بداية تطبيق السياسة الزراعية المشتركة على مستوى الأقطار الأوربية الموقعة على اتفاقية روما قدر عدد العاملين بالزراعة فيها بنحو 15 مليون نسمة، ويمثل هذا العدد نحو 20٪ من القوة العاملة في تلك الدول. كما قدر عدد المزارع التي تضمها تلك الأقطار بنحو 5.6 مليون مزرعة معظمها ذات مساحات صغيرة متباعدة جغرافياً وحسبت الدخول الزراعية بنحو نصف مثيلاتها في القطاعات الأخرى. وانطلاقاً من ذلك الوضع حددت المادة 39 من اتفاقية روما خمسة أهداف أساسية للسياسة الزراعية المشتركة هي:

ـ زيادة الإنتاج الزراعي بتشجيع التقدم التقني والاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج ولاسيما العمالة.

- ضمان مستوى مقبول من المعيشة للعاملين في القطاع الزراعي بزيادة دخل الفرد.

- ضمان استقرار السوق.

- ضمان استمرار إمدادات كافية من الغذاء.

- ضمان وصول إمدادات الغذاء إلى المستهلك بأسعار معقولة.

وفي مؤتمر ستريزا Stresa تم اقتراح ثلاث مراحل لتحقيق السياسة الزراعية المشتركة لدول السوق الأوربية المشتركة: المرحلة الأولى منها وضع السياسات الزراعية والاتفاق عليها في غضون 3 سنوات. والمرحلة الثانية تطبيق السياسات التي تم تبنيها تدريجياً في غضون 9 سنوات حتى عام 1969، وأما المرحلة الثالثة فهي التطبيق الكامل للسياسة في سوق موحدة ابتداءً من عام 1970. ويعدّ التدرج الزمني من أهم ميزات أسلوب تنفيذ السياسة الزراعية المشتركة. ولقد استطاع أعضاء السوق تحقيق أهم أهداف السياسة السعرية، وهو السعر الموحد للسلع الزراعية داخل المجموعة، وذلك في عام 1967، قبل عامين من الموعد المحدد. وقد أقرت المفوضية الأوربية إنشاء صندوق لتمويل السياسة الزراعية وتقديم الدعم لسياسات الإصلاح الهيكلي وتمويل الخدمات التسويقية مثل وسائل التخزين والتعبئة وغيرها وكل الخدمات الأخرى عبر الهيكل التسويقي. ويسمى هذا الصندوق «صندوق التوجيه والضمان الزراعي"، ويتم تمويل هذا الصندوق من حصيلة نظام الرسوم على الواردات الزراعية من خارج دول السوق، إضافة إلى الاشتراكات المالية التي تدفعها الدول الأعضاء. والجدير بالذكر أن حساب الأسعار وقيمة الدعم في كل بلد يتم بوحدة حسابية أوربية ECU تعادل 88867.0 ٪ كغ من الذهب، وترتبط مع العملات المحلية بسعر صرف يتغير تبعاً لاتجاهات التغير في أسعار الصرف المحلية في كل دولة.

ومع الصعوبات الكثيرة والانتقادات الحادة لمسار تطبيق السياسة الزراعية المشتركة، فقد تم تحقيق الكثير من إنجازات التكامل يمكن أن تكون درساً يستفاد منه في وضع تصور للتكامل الزراعي العربي، ومن هذه الإنجازات ما يلي:

- تحقيق الاكتفاء الذاتي من معظم السلع الغذائية ومنها الحبوب واللحوم ومنتجات الألبان.
- تحقيق درجة عالية من التخصص في الإنتاج وفقاً للمزايا النسبية وتقسيم العمل.
- التنسيق والتعاون في مجالات البحث العلمي والتطور التقني.
- إلغاء الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء واستبدال تعرفة جمركية موحدة بها في التعامل مع العالم الخارجي.
- أصبحت دول السوق الأوربية المشتركة مفاوضاً رئيساً في مواجهة الولايات المتحدة الأمريكية في مفاوضات الغات GATT التي تتركز محادثاتها على تخفيض دعم المنتجات الزراعية وتأمين حرية التجارة الدولية بالسلع الزراعية.
- استطاعت دول السوق الأوربية المشتركة عن طريق صندوق التوجيه والضمان الزراعي تحديث الزراعة وتجميعها في وحدات إنتاجية كبيرة.

ب ـ مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة كوميكون Comecon: مع انهيار الاتحاد السوفييتي ودول أوربة الشرقية وما تبعه من إجراءات، من ضمنها حل المجالس الاقتصادية لابد من الإشارة إلى تجربة الكوميكون للاستفادة منها.

مرت عملية التكامل في دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة في أربع مراحل متتابعة، بدأت المرحلة الأولى بعقد اتفاقيات ثنائية طويلة الأجل تغطي مدد الخطة الخمسية المعمول بها في كل دولة. وكان الهدف من تلك الاتفاقيات إعادة بناء نمط توزيع الموارد بهدف تعديل هياكل الإنتاج ونوعية السلع المنتجة وذلك لتهيئة الشروط

الموضوعية من أجل مزيد من التكامل. وتميزت المرحلة نفسها بمنح القروض في إطار اتفاقيات متعددة الأطراف بين دول المجلس. وفي المرحلة الأولى برزت مجهودات تنمية الزراعة على أسس اشتراكية حتى عام 1960، ثم بدأت بعد ذلك محاولات ترشيد الزراعة والتوسع في استخدام المكننة الزراعية. وقد استغرقت هذه المرحلة عشر سنوات لم يكن التركيز فيها على الزراعة كبيراً، ولم يحقق التنسيق والتكامل الزراعي في أثنائها خطوات إيجابية. وفي المرحلة الثانية التي بدأت مع بداية عقد الستينات اتفقت دول المجلس على إقامة نظام شامل للتخصص وتقسيم العمل، وذلك عن طريق التنسيق الشامل بين خطط التنمية في كل فرع من فروع الإنتاج، كما تم، في تلك المدة، العمل على إنشاء المشروعات الإنتاجية المشتركة والتنسيق في مجالات البحث العلمي والفني. وفي بداية السبعينات بدأت المرحلة الثالثة التي اتسمت بالتكامل الشامل بين دول السوق والانتقال من مرحلة التكامل بطريق التبادل إلى التكامل في الإنتاج، وتم التركيز على التخطيط الجماعي وتنسيق خطط التنمية الطويلة الأمد فضلاً عن الخطط الخمسية. وفي منتصف السبعينات انتقل المجلس إلى المرحلة الرابعة وهي مرحلة التخطيط المشترك التي تم فيها إعداد أول خطة مشتركة لدول الكوميكون 1976– 1980 وتبعتها الخطة الخمسية الثانية1981 - 1985.

إن جميع أنماط التعاون المشترك التي ظهرت في معظم مناطق العالم كانت تعمل في مجال اقتصاديات الغذاء باتجاه واحد تقريباً، ويتمثل هذا الاتجاه في إجراء الأبحاث والدراسات التسويقية المشتركة عن طريق التعاون والتكامل الإقليميين في مجال توفير معلومات عن الأسواق من حيث الأسعار والجودة، وتوفير المنتجات الزراعية والسلع الغذائية المختلفة، وتنسيق جهود المنتجين فيما بينهم لتنفيذ استراتيجية موحدة للتصدير، وحماية سعرية مشتركة عند الاستيراد من خارج المنطقة. إضافة إلى توفير الأغذية عن

طريق دراسة الهياكل الأساسية للتسويق ومن ذلك الطرق والموانئ والتخزين لتسهيل التبادل التجاري للمواد الغذائية.

**المسألة الغذائية في البلدان النامية:**

تظهر المؤشرات الحالية في مجال اقتصاد الغذاء العالمي انخفاض قيمة صادرات البلدان النامية مما أثر تأثيراً سلبياً في الاقتصاد الغذائي لهذه البلدان. ونجم عن ذلك الكثير من المصاعب التي تواجهها تلك البلدان ولاسيما المثقلة بالديون، فأدى ذلك إلى إلحاق الضرر بوضعها الاقتصادي وعرقلة عمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها. مما أوضح أهمية العلاقة بين الصادرات وتكاليف استيراد الأغذية وأسعارها، وإمكان الحصول على مساعدات غذائية، إضافة إلى إمكان إنتاجها محلياً. والحقيقة أن تلك المشكلة هي السمة الأساسية لمفهوم الأمن الغذائي العالمي الذي تم التوصل إليه، ووافقت عليه معظم دول العالم. ومما يزيد من تفاقم أزمة الغذاء في البلدان النامية أنها قد تزامنت مع حدوث نقص في الإنتاج المحلي من الأغذية في الكثير من البلدان النامية ولاسيما في الدول الإفريقية، حيث تظهر المجاعات في بعضها نتيجة لمواسم الجفاف المتكررة ولعدم قدرة تلك الدول على تمويل وارداتها من الأغذية، إضافة إلى عدم توافر الأسواق الملائمة لسلعها التصديرية. إن الكثير من البلدان النامية ولاسيما الفقيرة منها سوف تظل تواجه عقبات كبيرة تظهر في قلة عوائدها من القطع الأجنبي وضخامة ديونها، حتى إن بعضها يضطر إلى تقليص وارداته إلى أدنى حد ممكن، إضافة إلى الحد من مشروعاتها الإنمائية، وإن تحسين وضعها الاقتصادي يتوقف أساساً على زيادة عوائدها التصديرية. وقد أدت الاتجاهات التضخمية في الدول الصناعية إلى ارتفاع أسعار منتجاتها الغذائية التصديرية إلى البلدان النامية في الوقت الذي اتجهت فيه أسعار المواد الخام الأولية، التي تؤلف معظم صادرات البلدان النامية، نحو التدهور المستمر، فأدى ذلك إلى عجز موازين المدفوعات فيها إضافة إلى ازدياد أعباء الديون الخارجية. ولقد

تأثرت معدلات التبادل التجاري بين الدول المتقدمة والنامية بتقلبات أسعار السلع الأولية وأسعار السلع المصنعة التي تستوردها الدول النامية من الدول الصناعية المتقدمة. يضاف إلى ذلك أن تقلبات القوة الشرائية للدولار الأمريكي، الذي يعد وسيط التعامل في التجارة الخارجية أدت إلى مزيد من التدهور في معدلات التبادل السلعي الغذائي. وقد أدى الاهتمام المتزايد بمشكلة الغذاء وتأكيد أهمية التنمية الزراعية والريفية في توفير الغذاء إلى اتجاه الكثير من المنظمات الدولية ومؤسسات التمويل الدولية والإقليمية إلى توفير الاحتياجات من رؤوس الأموال لمواجهة متطلبات القطاع الزراعي. وقد تأسست في السنوات الأخيرة صناديق تمويل إقليمية وعالمية لتوفير التمويل اللازم لمشروعات الاستثمار في القطاع الزراعي للدول النامية. ولا يقتصر الأمر على توفير التمويل اللازم للمشروعات التنموية الزراعية، بل يتعداه إلى ضرورة تحديد المشروعات التنموية، وإعداد دراسات الجدوى الفنية والاقتصادية التي يسترشد بها متخذو القرار في تحديد أولويات المشروعات التنموية المقترحة، إضافة إلى تدريب الأطر العاملة في مجالات التنمية المختلفة حتى يمكن التغلب على أهم معوقات التنمية الزراعية والريفية في البلدان النامية.

حققت بعض البلدان النامية في السنوات العشرين الماضية نمواً في إنتاج المواد الغذائية أسرع منه في البلدان الصناعية. وتعود الزيادة في الإنتاج الزراعي للبلدان النامية إلى ما حققته الثورة الزراعية، التي بدأت في أواسط العقد السادس من القرن العشرين باستنباط أصناف من القمح مرتفعة الغلة في المركز الدولي لتحسين الذرة والقمح في المكسيك، وأصناف من الرز مرتفعة الغلة في المعهد الدولي لبحوث الرز في الفيليبين والمركز الدولي للزراعة الاستوائية. كما حدث تطور في استخدام البذور العالية الإنتاجية وتحديث أساليب زراعتها، وذلك باستخدام مزيد من الأسمدة، وتحسين الاستثمار في مجال الري وغير ذلك من المدخلات الحديثة. وقد أدت هذه الإجراءات إلى مضاعفة غلة

الأرض المروية في البلدان النامية فتوسعت الصين والهند في إنتاج الحبوب، بمعدل 2.3٪ في الصين و1.4٪ في الهند ويفوق هذان المعدلان معدل نمو السكان في البلدين. إلا أن الثورة الزراعية اقتصرت في معظمها على الأراضي المروية وأهملت المناطق الزراعية الأخرى، ولاسيما في إفريقية. ومن المحتمل أن تسفر البحوث والدراسات عن أصناف جديدة من المحاصيل تحتاج إلى مدخلات أقل ولديها القدرة على تحمل الجفاف والآفات الزراعية. وكلما أجري مزيد من البحوث زاد الاستثمار في ميدان الزراعة وواصلت تكلفة إنتاج المحاصيل الزراعية انخفاضها، وهذا ما تشير إليه مؤشرات الأسعار العالمية لكثير من المحاصيل الزراعية كالقمح والسكر والذرة والرز. فأسعار الذرة منذ الحرب العالمية الثانية في حالة انخفاض مستمر نسبياً نتيجة لإدخال أصناف الذرة الهجينة والتحسينات اللاحقة، وأسعار الرز اليوم في مستويات أدنى مما كانت عليه عام 1900.

كان المنظّر الاقتصادي المعروف روبرت مالتوس قد أشار في أوائل القرن التاسع عشر إلى أن العالم سيواجه نقصاً في الموارد الغذائية لأن السكان يزدادون بسرعة تفوق القدرة على إنتاج المواد الغذائية. غير أن الانخفاض الذي حدث في الأسعار العالمية للمواد الغذائية كان شهادة على قدرة الفلاحين على الأخذ بتقانات جديدة لفائدة الجميع. وإذا كان التشاؤم المالتوسي ما زال قائماً في مجال إنتاج المواد الغذائية في إفريقية، فمرد ذلك إلى أن الأخذ بالتقانات الحديثة لم يبدأ بعد هناك، وثمة حاجة ماسة إلى بنية أساسية أفضل في الريف الإفريقي وإلى مزيد من البحث، ولاسيما فيما يتعلق بمحاصيل المواد الغذائية، إضافة إلى تحسين التنسيق بين البحوث والخدمات التي يقدمها الإرشاد الزراعي. كما يحتاج الفلاحون إلى سبل أفضل للحصول على مدخلات الإنتاج والتوصل إلى تكلفة تسويقية أقل، علماً بأن السياسات الاقتصادية الكلية الموجهة إلى

قطاع معين تؤثر في مستوى حياة الفلاح، وفي حركة العمالة ورأس المال في نطاق الزراعة وخارجها، وفي السرعة التي تستحدث بها التقانات الجديدة ويأخذ بها المزارعون.

### المسألة الغذائية في الوطن العربي:

أوضح الكثير من الدراسات التي تناولت النمو الاقتصادي في الدول العربية أن معدلات نمو الإنتاج المحلي للغذاء أقل بكثير من معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي. وأن الأهمية النسبية للناتج من الغذاء منخفضة ومتناقصة في جميع الدول العربية. وتعتمد التنمية الاقتصادية الزراعية، فضلاً عما يقدمه البنيان الاقتصادي من استثمارات للقطاع الزراعي، على توفير البيئة الأساسية المناسبة لقيام صناعات مساندة. وما تزال الزراعة، على ضعف الاستثمارات فيها وتدني إسهام القطاع الصناعي في تنميتها، تسهم في تنمية الموارد البشرية في الوطن العربي من حيث توفير الغذاء. وتهدف معظم السياسات الزراعية العربية إلى رفع المستوى الغذائي للسكان سواء تم ذلك من الناتج المحلي أو عن طريق الاستيراد. وقد ترتب على هذه السياسة زيادة الواردات الغذائية، وزيادة الاعتماد على الخارج، وانخفاض نسبة الاكتفاء الذاتي.

### 1ـ الأبعاد الاقتصادية لمسألة الغذاء في الوطن العربي:

تعدّ المنطقة العربية في مجال الغذاء منطقة عجز غذائي دائم يعوض باستيراد سلع غذائية أساسية من الخارج. لا يمكن أن تستغني الدول العربية عن بعض السلع الضرورية للمعيشة كالحبوب إضافة إلى اللحوم والألبان والسكر والزيوت. وهذا العجز يتزايد مع الزمن، وعموماً يمكن القول: إن الاعتماد على المصادر الخارجية لتوفير متطلبات الغذاء أصبح عبئاً ثقيلاً تنوء به غالبية الأقطار العربية. مما أظهر الكثير من الآثار السلبية التي أثرت تأثيراً واضحاً في قدرة هذه الدول على تحقيق معدلات التنمية الاقتصادية والاجتماعية عامة ومعدلات التنمية الزراعية خاصة.

ومما يزيد من خطورة المشكلة الغذائية التزايد المستمر في الاعتماد على الدول الصناعية المتقدمة في توفير متطلبات الغذاء الأساسية، ولاسيما أن الدول المصدرة للغذاء متقدمة اقتصادياً وتستطيع ممارسة السياسة الاحتكارية إذا تطلبت مصالحها ذلك. وهذا يشير إلى أن مستقبل المسألة الغذائية قد يحمل في طياته مؤشرات كبيرة سوف تحد من حرية القرار الاقتصادي والسياسي للدول العربية.

**2 ـ مخاطر نقص الغذاء:**

تواجه الدول العربية الكثير من المخاطر نتيجة اعتمادها على العالم الخارجي في توفير الغذاء وأهمها ما يلي:

أ ـ المخاطر الاقتصادية: تتمثل المخاطر الاقتصادية لنقص الغذاء في الوطن العربي في الآثار الاقتصادية لاختلال ميزان المدفوعات وتوجيه الموارد النقدية إلى استيراد الغذاء على حساب استيراد السلع الاستثمارية والوسيطة، والإضرار بمسيرة التنمية الاقتصادية واختلال السوق المحلية، مما يؤثر سلباً في استقرار القطاع الزراعي.

ب ـ المخاطر الاجتماعية: تظهر الآثار الاجتماعية لنقص الغذاء في زيادة الهجرة من الريف إلى المدينة وزيادة معاناة الفئات الفقيرة من السكان في الحصول على المواد الغذائية وتدني المستوى الغذائي للمواطنين.

ج ـ المخاطر السياسية: تظهر هذه المخاطر من الآثار السلبية لتعامل الدول العربية مع الدول المصدرة للغذاء وخضوعها سياسياً لإرادة تلك الدول.

**3 ـ بعض المؤشرات الاقتصادية للقطاع الزراعي في الوطن العربي:**

أ ـ السكان الريفيون: وصل إجمالي عدد السكان في الوطن العربي إلى نحو225 مليون نسمة عام 1991. ويلاحظ أن أعلى معدل في الزيادة السكانية سجل في الأردن. إذ بلغت نسبته 4٪، وأدنى معدل سجل في لبنان (1.4٪) وكان المتوسط السنوي

للزيادة 2.8٪. والجدير بالذكر أن إجمالي عدد السكان في خمس دول عربية هي مصر والعراق والمغرب والسودان والجزائر يزيد على 65٪ من إجمالي السكان في الوطن العربي.

وتشير الإحصاءات إلى انخفاض إجمالي عدد السكان الريفيين في عام 1991 إلى نحو 94 مليون نسمة. ويشير الاتجاه العام في حركة السكان الريفيين إلى تناقص هذا العدد عاماً بعد عام، مما يدل على تراجع الأهمية النسبية لهذه الفئة في إجمالي عدد السكان. وارتفاع نسبة الهجرة من الريف إلى المدن التي من أهم أسبابها أن مهنة الزراعة أصبحت غير مجزية مقارنة بالأنشطة الاقتصادية الأخرى، فضلاً عن كون الخدمات الصحية والتعليمية والترفيهية وتوافر السلع الغذائية في الريف لا تحظى بأهمية كافية كما في المدن. وعلى مستوى الدول العربية يتضح أن الجزائر ومصر تأتيان في مقدمة الدول التي تظهر فيها مسألة الانخفاض المستمر في عدد السكان الريفيين.

ب ـ القوى العاملة الكلية والقوى العاملة الزراعية: تشير تقديرات القوى العاملة الكلية في الوطن العربي عام 1991 إلى أنها بلغت 64.1 مليون عامل، وأن العمالة الزراعية قد بلغت 23،9 مليون نسمة. وعلى الرغم من ارتفاع نسبة العمالة الكلية إلا أن استيعاب المهن الزراعية لهذه العمالة ظل محدوداً وبنسب منخفضة، مما يؤكد أن القطاع الزراعي أصبح قطاعاً طارداً للعمالة. وعلى المستوى العربي تأتي الأردن في مقدمة الدول العربية التي ارتفعت فيها العمالة الكلية إذ سجلت ارتفاعاً بلغت نسبته 5.3٪، إلا أن العمالة الزراعية ظلت مستقرة فيها على حالها.

ج ـ الناتج المحلي الإجمالي والزراعي: شهد عاما 1990 و1991 اتجاهات متباينة فيما يتعلق بالناتج المحلي الإجمالي والزراعي، ففي حين انخفض الناتج المحلي في عام 1991 موازناً بعام 1990 ارتفع الناتج الزراعي للمدة نفسها، وهذا ما تؤكده إحصاءات الإنتاج النباتي والحيواني التي سجلت عام 1991 زيادة في إنتاج

المحاصيل الحقلية والبستانية، وبصفة خاصة الحبوب والفاكهة، وفي أعداد الثروة الحيوانية وبعض منتجاتها وقد انعكس ذلك كله على ارتفاع الدخل من الزراعة.

ومن جهة أخرى فقد انخفض الناتج المحلي الإجمالي في الوطن العربي من نحو 429.3 مليار دولار في عام 1990 إلى نحو 417.4 مليار دولار عام 1991 بنسبة انخفاض بلغت 2.8٪. ومع انخفاض جملة الناتج المحلي الإجمالي على مستوى الوطن العربي فإن الوضع قد تباينت صوره على المستوى القطري.

وفيما يتعلق باتجاه تطور الناتج الزراعي فقد حقق هذا الناتج ارتفاعاً على مستوى الوطن العربي بلغ نحو 52 مليار دولار عام 1991. أما من ناحية الأهمية النسبية للقطاع الزراعي وإسهامه في الناتج المحلي الإجمالي فإنها تزيد على 25٪ في الكثير من الدول العربية غير النفطية مثل سورية والسودان وموريتانية، ويؤلف إسهام القطاع الزراعي نسبة أقل في لبنان 19٪ ومصر وتونس 18٪ والمغرب 15٪ والجزائر 11٪ والأردن 8٪. أما بقية الدول العربية فإن إسهام القطاع الزراعي لا يتعدى نسبة ضئيلة خاصة في الكويت حيث كانت أقل من 1٪.

**4 ـ تطورات أوضاع الزراعة في الوطن العربي:**

أ ـ الإنتاج النباتي: شغلت مجموعة الحبوب نحو 75٪ من إجمالي المساحة المحصولية المزروعة في عام 1991. فقد زاد إنتاجها من نحو 37.6 مليون طن عام 1990 إلى نحو 42.9 مليون طن عام 1991 بنسبة زيادة بلغت 14٪. وتعد هذه النسبة أعلى معدل تحققه مجموعة الحبوب بالموازنة مع المواسم السابقة. كما ارتفع إنتاج البقول من نحو 1،4مليون طن في عام 1990 إلى نحو 1.44 مليون طن عام 1991، بنسبة زيادة بلغت 3٪. كما سجل إنتاج مجموعة الدرنيات ارتفاعاً ملموساً بلغ نحو 5814 ألف طن في عام 1991، بزيادة نسبتها 10٪ عن عام 1990. ووصل إنتاج المحاصيل السكرية إلى نحو 21.8 مليون طن عام.1991 كما أن إنتاج مجموعة الفاكهة

عام 1991 بلغ 18.9 مليون طن. أما مجموعة الخضار والبذور الزيتية والألياف فقد تراجع إنتاجها في عام 1991 عما كانت عليه في عام 1990، إذ انخفضت كمياتها من 8،25 مليون طن إلى 4،25 مليون طن في المدة نفسها. تظهر حالة المجموعات المحصولية بوضوح أكثر إذا فُحصت على مستوى المحصول داخل المجموعة الواحدة ورُبط ذلك بالأحوال المناخية في المناطق المنتجة لهذه المحاصيل على المستوى القطري، آخذين في الحسبان تغير المساحة المزروعة والإنتاجية لكل محصول.

ب ـ الإنتاج الحيواني: توضح البيانات المتوافرة أن حجم القطيع لمختلف أنواع الثروة الحيوانية على مستوى إجمالي الوطن العربي قد حقق ارتفاعاً في عام 1991 ليصل إلى 41 مليون رأس. وانخفضت أعداد الجاموس لتصل إلى 2.5 مليون رأس. أما أعداد الأغنام فقد حققت ارتفاعاً بلغت نسبته نحو 3.3٪ في عام 1991 فوصل حجم القطيع إلى 126.8 مليون رأس. وفي المقابل زاد حجم قطيع الماعز فبلغ 69.8 مليون رأس. كما ارتفع عدد الجمال ليصل إلى 12.2 مليون رأس عام 1991. وعلى المستوى القطري يتبين أن معظم أعداد الأبقار موجود أساساً في السودان والصومال ومصر والمغرب بدرجات كثافة متباينة، ويتركز منها في السودان وحده ما يعادل نصف أعداد الأبقار، إذ بلغ نحو 21.5 مليون رأس. ويتركز الجاموس أساساً في جمهورية مصر العربية، فهي تمتلك ما يعادل 95٪ من حجم قطيع الجاموس في الوطن العربي تليها العراق فسورية التي تمتلك اليوم أعداداً ضئيلة من هذا النوع. وقد حققت مصر ارتفاعاً طفيفاً في حجم قطيع الجاموس في عام 1991 بلغت نسبته أقل من 1٪. أما الأغنام فتوجد في الدول العربية كافة ويؤلف حجم قطيعها نسبة عالية من أعداد الثروة الحيوانية في الوطن العربي. وتتركز تربية الأغنام في كل من السودان والجزائر والمغرب وسورية والصومال والعراق. ويلاحظ أن حجم القطيع ارتفع في كل من السودان

وسورية وليبية وتراجع حجمه في كل من الصومال والجزائر والعراق بنسب متفاوتة. إذ حققت سورية أعلى معدل نمو في تربية الضأن بلغ 4.7٪، في حين شهدت الدول العربية الأخرى التي تتركز فيها تربية الضأن انخفاضاً في المعدل كان أكبره في العراق وبلغ معدله 19٪. أما الماعز فيكثر بدرجات متفاوتة في كل من الصومال والسودان والمغرب ومصر وموريتانية واليمن والسعودية، ويكثر الماعز بوجه خاص في السودان والصومال إذ تمثل أعدادها في هذين البلدين أكثر من 55٪ في عامي 1990 و1991. وقد ارتفع حجم القطيع في السودان في عام 1990 ارتفاعاً كبيراً بلغ 22٪ وفي مصر12٪. وانخفض في بقية البلدان العربية بنسب متفاوتة راوحت بين 1 و7٪. أما فصيلة الجمال فتتركز تربيتها أساساً في الصومال ثم السودان وتليهما موريتانية والسعودية. ولقد حققت الصومال زيادة ضئيلة في حجم قطيع الجمال عام 1991 وانخفض حجمه في السعودية بنسبة تقل عن 1٪.

ج ـ المنتجات الحيوانية: حقق إنتاج اللحوم الحمراء في البلاد العربية عموماً ارتفاعاً طفيفاً في عام 1991 فوصلت الكمية المنتجة منه إلى نحو 2,3 مليون طن. تؤلف لحوم الأبقار والجاموس قدراً كبيراً من جملة اللحوم الحمراء المنتجة في الوطن العربي إذ بلغت نسبتها نحو 51٪، تليها لحوم الضأن والماعز التي تسهم في جملة اللحوم الحمراء بنسبة تراوح بين 40 - 43٪. أما لحوم الجمال فإنها تمثل قدراً ضئيلاً من جملة إنتاج اللحوم الحمراء ويراوح بين 7 - 9٪. وتشير الإحصاءات إلى تطور إجمالي إنتاج اللحوم الحمراء في الدول العربية فقد بلغ إنتاج سبع من الدول العربية،هي مصر والسودان والمغرب والصومال وسورية والسعودية والجزائر 1827 ألف طن في عام 1991 ويمثل هذا الرقم 78٪ من جملة الإنتاج العربي من اللحوم الحمراء.

وتعد مصر والسودان والمغرب والجزائر والصومال من الدول العربية الرئيسة في إنتاج لحوم الأبقار والجاموس، وقد حققت ارتفاعاً في إنتاجها بنسب متفاوتة. كما تُعدّ كل من سورية والسودان والسعودية ومصر والصومال والجزائر من الدول المنتجة الرئيسة للحوم الأغنام في الوطن العربي مرتبة بحسب الأهمية النسبية لإنتاجها، وسجلت كل من هذه الدول ارتفاعاً في إنتاجها بنسب متفاوتة راوحت بين أقل من 1٪ و3٪. أما إنتاج لحوم الدواجن فبلغ في عام 1991 نحو 1537 ألف طن، وتعد الجزائر ومصر من الدول المنتجة الرئيسة إضافة إلى السعودية والمغرب. أما إنتاج البيض في الوطن العربي فقد سجل انخفاضاً طفيفاً في عام 1991 مقارنة بعام 1990، وبلغت نسبته نحو 2.6٪، إذ بلغ إنتاجه 847 ألف طن. وتُعدّ كل من السعودية ومصر والجزائر وسورية من الدول الرئيسة المنتجة للبيض، وقد حققت كل من مصر وسورية ارتفاعاً في إنتاجهما بلغت نسبته 11.2٪ و6٪ على التوالي، في حين سجلت كل من الجزائر والسعودية انخفاضاً في إنتاجهما بلغت نسبته نحو 2.4٪ و17،9٪ على التوالي. بلغ إنتاج الألبان في الوطن العربي 12.8 مليون طن عام 1991. ويسهم إنتاج الألبان من الأبقار والجاموس بنحو 71٪ من إجمالي إنتاج الألبان على مستوى الوطن العربي، ويأتي بعده إنتاج الألبان من الضأن 16٪ ثم الماعز 12٪ ويعدّ كل من السودان ومصر والمغرب من الدول المنتجة الرئيسة للألبان من الأغنام. ومن جانب آخر تمثل كل من السودان والصومال واليمن والجزائر الدول المنتجة الرئيسة لألبان الماعز على مستوى الوطن العربي. وعلى المستوى التجميعي للألبان من مصادره المختلفة يتضح أن كلاً من السودان ومصر والصومال وسورية والجزائر تُعدّ من أهم الدول المنتجة للألبان فهي تنتج مجتمعة ما يعادل 75٪ من إجمالي الإنتاج العربي.

بلغ إنتاج الوطن العربي من الأسماك في عام 1991 نحو 2038 ألف طن محققاً زيادة قدرها 9.7٪ عما كان عليه الإنتاج عام 1990. وتأتي المغرب في مقدمة الدول

العربية المنتجة للأسماك في الوطن العربي فقد بلغ إنتاجها 601 ألف طن عام 1991 تليها موريتانية 485 ألف طن فمصر فعُمان والإمارات العربية المتحدة التي بلغ إنتاجها 92 ألف طن.

### 5 ـ التجارة الخارجية للسلع الزراعية:

تعدّ التجارة الخارجية للسلع الغذائية في المنطقة العربية من أهم مكونات هيكل التجارة الخارجية. وفيما يتعلق بالنمط التوزيعي لتجارة الواردات الغذائية يلاحظ أن أكثر من ثلثي الواردات العربية من السلع الغذائية ينحصر في عدد محدود من الدول العربية (لا يتجاوز سبع دول). يضاف إلى ذلك أن واردات دولة واحدة أو دولتين من الدول العربية في إحدى السنوات تكاد تمثل أكثر من ثلث الواردات الإجمالية. ففي مجال الحبوب والدقيق تمثل واردات مصر والسعودية نحو 38٪ من القيمة الإجمالية للواردات العربية من هذه المجموعة السلعية. فإذا أضيفت إليهما الجزائر فإن هذه النسبة ترتفع إلى نحو 52٪ من القيمة الإجمالية لواردات الحبوب والدقيق. ويمكن ملاحظة هذه الظاهرة أيضاً في كثير من السلع الغذائية الأخرى كما هي الحال في القمح والذرة الصفراء والرز والشعير والبقول والزيوت النباتية والخضر والفاكهة. كما أن هناك بعض الدول العربية التي تستورد من السلع الغذائية ما يفوق احتياجاتها الاستهلاكية. يفسر ذلك بأن جزءاً مهماً من هذه الواردات يعاد تصديره، كما هي الحال فيما يتعلق بواردات الإمارات العربية المتحدة لكثير من السلع الغذائية وأهمها الرز والبطاطا والسكر الخام والبقول والفاكهة.

وقد تصاعدت قيمة الصادرات الغذائية للبلدان العربية لتصل في عام 1991 إلى نحو 3.392 مليار دولار. مع أن مستويات أسعار التصدير لمعظم السلع الغذائية سجلت انخفاضاً واضحاً في السنوات الأخيرة. وتعد الصادرات العربية من السلع الغذائية متواضعة في جملتها على تحسنها في السنوات الأخيرة، وذلك لعدة أسباب أهمها

ضعف قدرة قطاعات الإنتاج على تغطية الاحتياجات المحلية وتحقيق فائض صالح للتصدير، إضافة إلى أن جزءاً مهماً من تجارة الصادرات الغذائية العربية يندرج تحت نطاق تجارة الصادرات العربية البينية، وهو أمر لايظهر أثره عند التعامل مع المحصلة الإجمالية لتجارة الصادرات العربية. كما أن الشق الأكبر لتجارة الصادرات الغذائية العربية يكاد ينحصر في عدد محدود من السلع أهمها الأسماك ومنتجاتها والفاكهة والزيوت النباتية والضأن والماعز إضافة إلى الحبوب والدرنيات، إذ تمثل صادرات هذه المجموعات نحو 92٪ من القيمة الإجمالية للصادرات الغذائية. إن الصادرات العربية تنحصر عادة في عدد محدود من الدول يراوح بين دولتين وأربع دول، عدا ثلاث مجموعات سلعية هي الخضار والفاكهة والأسماك، إذ تتسع نسبياً قاعدة الدول المشاركة في تجارة صادراتها.

### 6ـ الفجوة الغذائية العربية:

تظهر الفجوة الغذائية عند المقارنة بين الطاقة القومية لإنتاج الغذاء واحتياجات الاستهلاك الغذائي للسكان وفقاً لتطورات معدلات نمو الإنتاج ومعدلات نمو الاستهلاك. ويرجع السبب المباشر لأزمة الغذاء العربي إلى نمو الطلب على الغذاء بمعدلات تفوق نمو الإنتاج الزراعي. ففي عقد السبعينات من القرن العشرين حقق الإنتاج الزراعي على مستوى الوطن العربي نمواً بلغ نحو 1.8٪ سنوياً، في حين نما الطلب بمتوسط قدره 4،6٪، أي بفارق 2.8. وفي المدة بين عام 1975 و1984، ومع تحسن أداء القطاع الزراعي الذي حقق نمواً بمتوسط 2.5٪، فقد قفز معدل الطلب إلى 6٪ سنوياً أي بفارق 3.5٪. وهذا التباين بين معدلات النمو في الإنتاج ونمو الطلب أدى إلى زيادة حجم الواردات، ومن ثم زيادة قيمة الفجوة الغذائية. وأصبح الوطن العربي من أكثر مناطق العالم اعتماداً على مصادر الغذاء المستورد من الدول المنتجة له.

وفي بداية السبعينات كانت قيمة الفجوة الغذائية ضئيلة جداً، إذ بلغت نحو 600 مليون دولار عام 1970، وارتفعت ارتفاعاً كبيراً إبان عقد السبعينات لتصل في عام 1980 إلى نحو 10.5 مليار دولار. وفي عام 1989 ارتفعت قيمة الفجوة إلى نحو 14.4 مليار دولار. ويمكن القول عموماً إن التصاعد المستمر في حجم الفجوة الغذائية ما هو إلا انعكاس للنمو السريع في الطلب الاستهلاكي من جهة ولتخلف القطاعات الإنتاجية الزراعية في معظم البلدان العربية من جهة أخرى، لأن قطاع المنتجات الحيوانية أكثر تخلفاً من الإنتاج النباتي، إذ لا يعتمد على صناعة لها مقوماتها الاقتصادية؛ فهو إما قطاع قبلي تقتنى فيه الحيوانات لأسباب اجتماعية في بعض البلدان العربية كالسودان والصومال، أو يدخل ضمن الزراعات التقليدية مصدراً للطاقة كما هي الحال في جمهورية مصر العربية، وهذا يؤدي إلى انخفاض معدلات نمو إنتاجية هذا القطاع.

### 7 ـ المخزون الغذائي الاستراتيجي:

يعاني الوطن العربي من عجز في إنتاج الغذاء، وتشير الإحصاءات إلى تدني نسبة الاكتفاء الذاتي من المواد الغذائية الرئيسة مما يعرض الوطن العربي للمخاطر التي تهدد أمنه الاقتصادي والسياسي. وإن احتكار بعض الدول لتجارة السلع الغذائية ولاسيما الحبوب يجعل من هذه الدول قوة ضاغطة على الدول العربية. وتتعرض المنطقة العربية لكثير من العوامل الاقتصادية التي تهدد أمنها الغذائي، وهذه العوامل تعود إلى طبيعة الإنتاج العربي من الغذاء، أو إلى أسباب مرتبطة بالسوق العالمية للغذاء. ويعدّ المخزون الغذائي الاستراتيجي العربي الأداة الأساسية في الأمن الغذائي للمنطقة العربية من أخطار نقص الغذاء الذي تشهده، والذي يعود إلى عدة عوامل من أهمها:

أ ـ التقلبات في الإنتاج الزراعي: يتأثر إنتاج الغذاء في البلدان العربية بدرجة كبيرة بالتقلبات الجوية وتغير الأحوال المناخية، ولاسيما أن نحو 80٪ من الأراضي الزراعية تعتمد على الأمطار. ويتفاوت حجم التقلبات السنوية في الإنتاج من

دولة إلى أخرى، ففي الدول العربية التي تعتمد مشروعاتها الزراعية على مياه الري مثل مصر يكون الإنتاج الزراعي مستقراً بدرجة أكبر من الدول الأخرى التي تتقلص فيها المساحة المروية ويزداد اعتماد زراعتها على الأمطار مثل الأردن والعراق وليبية، إضافة إلى تعرض بعض البلدان العربية لمواسم جفاف شديدة، ولاسيما في الصومال وموريتانية. إن هذه التقلبات الحادة في إنتاج الغذاء ولاسيما الحبوب تجعل من تكوين مخزون غذائي استراتيجي ضرورة اقتصادية وسياسية ملحة لتوفير الغذاء في السنوات التي ينخفض فيها الإنتاج.

ب ـ الكوارث الطبيعية: تتعرض بعض المناطق العربية في بعض السنوات لكوارث طبيعية تفضي إلى خلل في توفير الغذاء وزيادة معاناة المواطنين من نقص الغذاء في الوقت المناسب. ولعل ذلك ما يسوغ قيام جهد عربي مشترك لتقديم المعونة الغذائية لمثل تلك الدول في أوقات الطوارئ.

ج ـ المقاطعة الغذائية: إن طبيعة المنطقة العربية ومواقفها السياسية قد تدفع الدول المصدرة للغذاء إلى الضغط على البلدان العربية بمنع وصول الأغذية إليها، لقدرة تلك الدول على الاحتكار والتحكم في مسار التجارة الدولية وحركتها. يلاحظ مما سبق أن الوضع الغذائي العربي في حاجة ماسة إلى مخزون احتياطي غذائي استراتيجي كإحدى الوسائل التي تحقق له الأمن الغذائي والاقتصادي والسياسي. والمقصود بالمخزون الاستراتيجي الغذائي نوعان:

الأول ـ المخزون العامل: وهو المخزون الضروري لتلبية حاجة السكان في الموسم الإنتاجي، ويعتمد هذا المخزون على الواردات، ويتفاوت حجمه من دولة إلى أخرى، ويبقى ضمن احتياجات السوق الطبيعية.

الثاني ـ المخزون الاحتياطي: وهو المخزون الذي يستخدم فقط في الحالات الطارئة، وهي الحالات الناجمة عن الكوارث الطبيعية غير المتوقعة والانخفاض الحاد في

الناتج المحلي والحروب والمقاطعة والحصار الاقتصادي. وتجدر الإشارة إلى أن لدى جميع الدول العربية سياسات زراعية تعتمد على تكوين احتياطي معين يختلف من دولة عربية إلى أخرى، بحسب حجم الإنتاج المحلي لكل دولة وحجم المستورد من المواد الغذائية. إلا أن وحدة المصير العربي وعجز بعض الدول العربية عن تحقيق تكوين مثل هذا الاحتياطي من المخزون يتطلبان التعاون والتنسيق بين الدول العربية لتحقيق هذا الهدف عن طريق تبني سياسة عربية موحدة في هذا المجال تحدد حجم المخزون والسلع المشمولة وآلية شراء المخزون وتوطينه وبنياته الأساسية وإدارته وتكاليفه.

### 8- المجهودات العربية المشتركة في مجال الغذاء:

بدأ التعاون العربي في مجال الغذاء منذ أمد بعيد، فقد ظهرت أول إشارة لهذا التعاون في ميثاق جامعة الدول العربية عام 1945، وفي عام 1950 تم التوقيع على معاهدة الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي بين الدول في الجامعة. وفي عام 1964 دخلت اتفاقية الوحدة الاقتصادية حيز التنفيذ فنصت المادة الثامنة منها على ما يلي: «للوصول إلى تحقيق الوحدة الاقتصادية العربية تعمل الأطراف المتعاقدة على تنسيق السياسات المتعلقة بالزراعة والصناعة". وأشارت المادة التاسعة إلى تنسيق الإنماء الاقتصادي ووضع برامج مشروعات إنماء عربية مشتركة. وقد تضمنت اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية الكثير من المبادئ في مجال حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال والبضائع والمنتجات وحرية الإقامة والعمل وممارسة النشاطات الاقتصادية والنقل والترانزيت وحرية التملك في الأقطار العربية وتوحيد التشريعات والسياسات المتعلقة بالجمارك والاستيراد والتصدير.

وفي مجال صيغ التنسيق والتكامل العربي، في ميدان الغذاء وجوانبه الإنتاجية، تمت الإشارة إلى ضرورة إنشاء اتحادات نوعية عربية وشركات عربية مشتركة مدخلاً للتكامل الإنتاجي. وهكذا تم إنشاء اتحادات عربية لمنتجي الأسماك وللصناعات الغذائية والسكر

والشركة العربية لتنمية الثروة الحيوانية. واتخذ مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، منذ عام 1965، الإجراءات الضرورية لبعض الدراسات التي تتعلق بالتنسيق الزراعي والعلاقات الزراعية والتسويق والتمويل المشترك للبحوث الزراعية إضافة إلى القرارات المتعلقة بدراسة التضخم وأزمة الغذاء. غير أن العمل العربي المشترك تطور تطوراً ملحوظاً باتجاه مؤسسات التمويل عن طريق تأسيس الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي. وقد قام الصندوق بوضع دراسات كثيرة في مجال الزراعة والغذاء ونفذ الكثير من المشروعات الإنمائية في هذا المجال. كما تم تأسيس المنظمة العربية للتنمية الزراعية التي أنشأها مجلس جامعة الدول العربية في عام 1970. وقد أنجزت المنظمة الكثير من الدراسات لتحديد أبعاد مشكلة الغذاء والعوامل الرئيسة المؤدية إليها في محاولة لاستنباط الحلول والسياسات العملية لمواجهتها. وفي عام 1976 تم إنشاء «الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي» التي تعد منطلقاً مهماً في وضع البرامج الشاملة للتنمية الزراعية وتنفيذها. وتهدف هذه الهيئة إلى تنمية الموارد الزراعية في الدول العربية على أن تراعي توفير أكبر قدر ممكن من الموارد الغذائية للدول المتعاقدة، وأن تعمل على زيادة الإنتاج الزراعي والأعمال المرتبطة به والمتفرعة عنه في مجالات الدراسات والتمويل والتنفيذ. ومع تزايد الاهتمام بالاستثمارات العربية المشتركة في مجالات الزراعة والغذاء فإن الواقع يشير إلى اقتصارها على مجالات شبه مضمونة تتوافر لها التقانات المناسبة كإنتاج الدواجن وصيد الأسماك وبعض الصناعات الزراعية والأعلاف والسكر. وهكذا فإن الاستثمارات العربية المشتركة لم تتطرق حتى اليوم إلى مجالات الإنتاج الأساسية لعدم توافر المرتكزات الرئيسة اللازمة لذلك التي من أهمها التقانات الحديثة الملائمة والخبرات الفنية والخدمات المؤسسية التي تحتاج إليها، ويبقى العمل محصوراً في نطاق ضيق لا يتناسب مع المستوى الذي تتطلبه قضية اقتصاد الغذاء والأمن الغذائي العربي.

# الاقتصاد القياسي

الاقتصاد القياسي econometrics فرع من فروع علم الاقتصاد يعنى بتحليل الظواهر الاقتصادية الواقعية تحليلاً كمياً، وذلك باستخدام أساليب الاستقراء الإحصائي المناسبة. أي إنه علم استعمال طرائق الاستقراء والاستدلال الإحصائي لكشف القوانين الاقتصادية الموضوعية وتحديد فعلها تحديداً كمياً.

فالتحليل الكمي للظواهر الاقتصادية هو محاولة للتحقق من العلاقات الاقتصادية والتأكد من منطقيتها في تمثيل الواقع المعقد الذي تعبر عنه النظرية الاقتصادية في صيغة فروض. ويعتمد الاقتصاد القياسي في قياس العلاقات الاقتصادية وتحليلها على دمج النظرية الاقتصادية والرياضيات والأساليب الإحصائية في نموذج متكامل، وذلك بهدف تقويم معالم ذلك النموذج ثم اختبار الفروض حول ظاهرة اقتصادية معينة، وأخيراً التنبؤ بقيم تلك الظاهرة.

من الواضح أن علم الاقتصاد القياسي يعتمد على ثلاثة علوم هي:

1ـ علم الاقتصاد، وهذا أمر طبيعي، إذ إن الاقتصاد القياسي هو أحد فروع هذا العلم. فالنظرية الاقتصادية تشير عموماً إلى وجود علاقات معينة بين متغيرات اقتصادية كالعلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعرها وأسعار السلع البديلة مثلاً، وتحتاج عملية قياس تلك العلاقات إلى اختيار نماذج قياسية لتمثيلها.

2ـ الرياضيات بما توفره من نماذج رياضية يختار الاقتصاد القياسي ما يناسب منها وفق أسس معينة للوصول إلى نموذج لتمثيل العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية المدروسة. ومن الطبيعي أن يكون بعض تلك النماذج أقل جودة في التعبير عن الواقع المعقد من بعضها الآخر.

3ـ الإحصاء بما يوفره من أدوات أساسية في القياس كالتي تتعلق بطرائق الاستدلال الإحصائي مثلاً.

إن علم الاقتصاد القياسي وفقاً لتعريف عدد من الأعلام الرواد في هذا المجال كلورنس كلاين L.Klein وإدموند مالينفو E.Malinvaud، هو علم استعمال طرائق الاستقراء والاستدلال الإحصائيين، ولاسيما نظريات الاحتمال والتنبؤ والتقدير.

**تاريخ الاقتصاد القياسي:**

يعدّ علم الاقتصاد القياسي علماً حديثاً نسبياً إذا ما قورن بالعلوم الاقتصادية الأخرى، فعلى الرغم من المحاولات التي ظهرت في القرن التاسع عشر والتي كانت ذات طابع اقتصادي قياسي، كعمل الإحصائي الألماني أرنست إنغل (1821-1896) E.Engel الذي وضع قوانينه الخاصة بالدخل والاستهلاك في ضوء بيانات ميزانية الأسرة، استعمل مصطلح الاقتصاد القياسي أول مرة عام 1926 من قبل الاقتصادي النروجي فريش Frisch.

في عام 1919 نشر الاقتصادي الأمريكي بيرسون W.M.Pearson طريقته الخاصة بتحليل الدورات الاقتصادية التي طبقت في تحليل هذه الدورات في عدد من البلدان الرأسمالية، كما طبقت في الاتحاد السوفييتي سابقاً أيضاً في إنجاز عدد من الأبحاث التي وضعت في خدمة سياسة الدولة السوفييتية في مرحلة الانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية. وتعد محاولات تقدير دوال منحنيات العرض والطلب للمنتجات الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية في مطلع الثلاثينات من القرن العشرين محاولات أولى أيضاً في مجال تطبيق مبادئ الاقتصاد القياسي.

أسس بعض واضعي الفكر الاقتصادي الأوائل من أمثال مور H.More، وشولتز H.Schultz، وفريش وستون R.Stone الجمعية الدولية للاقتصاد القياسي International Econometrics Association في عام 1930. ثم توسع تطبيق مبادئ

الاقتصاد القياسي بعد الحرب العالمية الثانية، وأخذت أنشطة هذا العلم تشمل تقديرات لمعالم أو لثوابت نماذج اقتصادية مؤلفة من عدة معادلات. ومنذ ذلك التاريخ والاقتصاد القياسي يستخدم أداة فعالة في حل المعضلات الاقتصادية وفي عمليات التخطيط الاقتصادي. ويبدأ تطبيق مبادئ هذا العلم بالانتشار حديثاً في بلدان العالم الثالث. وساعد على انتشار طرائق الاقتصاد القياسي عاملان اثنان هما:

1ـ توافر الإحصاءات الاقتصادية بكميات أكبر وبدقة أفضل. وهي تؤلف المادة الأولية للبحث العلمي في الاقتصاد القياسي.

2ـ التطور الكبير والسريع في مجال الحاسبات الإلكترونية الذي مكن من التوسع في النماذج الاقتصادية لتشمل عدداً كبيراً من المتغيرات بعد أن كان ذلك مقتصراً على التحليل النظري. فقد أصبح بالإمكان اليوم تقدير ثوابت نموذج مؤلف من عدة مئات من المعادلات واختبار صلاحية النماذج الاقتصادية النظرية ومعرفة مدى ملاءمتها للواقع المعقد.

**مهام الاقتصاد القياسي:**

تتمثل مهام الاقتصاد القياسي عامة بتحقيق ما يلي:

1ـ تحديد النموذج الرياضي المناسب لتمثيل العلاقة أو العلاقات القائمة بين المتغيرات الاقتصادية المدروسة، إذ يجب على الباحث في هذه المرحلة وضع فروض النظرية الاقتصادية في نموذج رياضي عشوائي.

2ـ تقدير معاملات أو ثوابت النموذج الرياضي المطبق. تبدأ هذه المهمة بجمع الإحصاءات الاقتصادية المناسبة بالدقة المطلوبة حول ظاهرة أو ظواهر يراد دراستها وتنتهي باستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة لتقدير معالم النموذج الذي اختاره الباحث لتمثيل العلاقات بين المتغيرات.

3ـ اختبار النموذج الرياضي العشوائي المطبق لمعرفة ما إذا كان يمثل فعلاً حقيقة الواقع المدروس أم أنه يجب على الباحث اختيار نموذج آخر أكثر واقعية. ويعتمد الباحث في اختيار النموذج المناسب على معايير اقتصادية، إذ من المفترض أن تنسجم قيم المعاملات المقررة في النموذج في طبيعتها وقيمها النسبية مع ما هو متوقع في إطار النظرية والفروض الاقتصادية التي تحكم الظواهر المدروسة. وكذلك من اختبارات فروض النموذج نفسها، ولاسيما تلك المتصلة بالحد العشوائي لمعرفة مدى انسجامها مع الواقع المدروس.

**استخدام الاقتصاد القياسي:**

تطور استعمال الاقتصاد القياسي مع تطور العلم نفسه ومع تغير المشكلات الاقتصادية. وبوجه عام فإن مجالات تطبيق طرق الاقتصاد القياسي هي:

1ـ تحليل الدورات الاقتصادية التي تعرضت لها البلدان الرأسمالية، وخاصة الولايات المتحدة في مطلع القرن العشرين، بهدف التنبؤ بمواعيدها والتصدي للأزمات الاقتصادية ومعالجتها أو التخفيف من حدتها قبل حدوثها وتقليص الخسائر الناجمة عنها. وكانت جامعة هارفرد المركز الأول لهذا النوع من الأبحاث التي قلت أهميتها إثر عجزها عن التنبؤ بحدوث الأزمة الاقتصادية الكبرى عام 1929.

2ـ أبحاث السوق وتحديد مرونة الطلب والعرض، إذ من الثابت عموماً أنّ هناك علاقة عكسية بين سعر المنتج والكمية المطلوبة منه. ومن المهم عند المنتجين معرفة مدى أثر تغيير محدد في سعر السلعة في الكمية المطلوبة منها. وعلى صعيد أجهزة الدولة المسؤولة عن تخطيط عملية التنمية فإن هذا النوع من الأبحاث ذو أهمية خاصة، إذ إن السياسات السعرية تؤلف أدوات لتوجيه أنماط الإنتاج والاستهلاك باتجاهات مرغوب فيها، مما يحتم ضرورة تعرُّف فعالية هذه الأدوات قبل

استعمالها. ففي المجتمعات الاشتراكية مثلاً، يتطلب التخطيط الفعال للاستهلاك الفردي تعرُّف مرونات الطلب بالنسبة إلى الدخل والأسعار، لكي يستطيع المخطط تعرُّف الطلب المستقبلي في ضوء التطور المرسوم للدخول والأسعار المتوقعة للسلع وبدائلها.

3ـ دراسة مستويات الإنتاج وعلاقتها بالتكلفة، وهي دراسات ذات أهمية في مسائل تخطيط الإنتاج على صعيد الوحدات والقطاعات الإنتاجية. إذ تبين هذه الدراسات الأهمية النسبية لكل عامل من عوامل الإنتاج في العملية الإنتاجية على صعيد المؤسسة وأهميته في النمو الاقتصادي على مستوى القطاع والمجتمع. أي تحديد مصادر النمو الاقتصادي في المجتمع ودور التطور التقني في ذلك.

4ـ نظرية البرمجة التي تطبق تطبيقاً واسعاً على صعيد الوحدات الإنتاجية في البلدان الرأسمالية والاشتراكية وفي تخطيط الاقتصاد الاشتراكي الشامل. وفي إطار هذه النظرية يتم تحليل النشاطات الاقتصادية المتداخلة بهدف ضمان التوازن بين جميع الوحدات المستقلة المساهمة في العمليات الإنتاجية المترابطة.

**الاقتصاد القياسي والنماذج الرياضية:**

النموذج الاقتصادي هو تبسيط رياضي لحالة واقعية معقدة في المجتمع يفترض أن يعكس حقيقة العلاقات القائمة بين المتغيرات الاقتصادية الداخلة فيه. ويتوقف عدد هذه العلاقات على الأهداف المتوخاة من النموذج وعلى درجة التفصيل المرغوب في الحصول عليها. وتشترك النماذج الاقتصادية عامة بخصائص معينة منها:

أ ـ الافتراض أن سلوك المتغيرات الاقتصادية يتحدد بوساطة مجموعة معادلات تعرف بالمعادلات المتزامنة simultaneous equations.

ب ـ الافتراض أن النموذج المقترح تطبيقه يؤلف أكثر من مجرد تبسيط رياضي لحالة معقدة في الواقع.

ج ـ افتراض أن يساعد فهم النموذج المطبق على فهم سلوك متغيرات النموذج في المستقبل. بمعنى أنه يساعد على إجراء التنبؤات المستقبلية حول مستويات تلك المتغيرات.

وتقسم النماذج الاقتصادية الرياضية إلى:

**1ـ النموذج الخطي البسيط:**

يعدّ النموذج الخطي البسيط أبسط أشكال النماذج الرياضية، فهو يتضمن متغيرين فقط أحدهما متغير تفسيري ويرمز له عادة بالرمز X، والثاني متغير تابع ويرمز له بالرمز Y. كما في النموذج ذي الرقم (1):

$$Yi=A+BXi+Ui \quad (1)$$

إذ إن (i) وهو الجنيب، يعبر عن رقم المشاهدة في المجتمع (i=1,2,3,...N) أو في العينة (i=1,2,3,...n)، وإن N و n تمثلان عدد وحدات المجتمع أو العينة على التوالي في الظاهرة المدروسة.

في هذا النموذج الخطي البسيط يمكن الافتراض، مثلاً، أن Xi تمثل الدخل التصرفي للأسرة (i) في حين تمثل Yi الإنفاق الاستهلاكي الإجمالي لهذه الأسرة. أما A وB فهما معلمان أو ثابتان يمثل الأول متوسط مستوى الإنفاق الاستهلاكي عندما يكون الدخل التصرفي صفراً، ويمثل الثاني متوسط مقدار التأثير في Y عندما تتغير X بمقدار وحدة واحدة.

وأخيراً يعرف Ui بحد الخطأ أو المتغير العشوائي الذي يأخذ قيمة موجبة لدى أسرة تنفق أكثر من متوسط إنفاق الأسر المماثلة لها في الدخل وقيمة سالبة عند إنفاقها أقل من ذلك المتوسط وقيمة الصفر إذا ساوى إنفاقها متوسط إنفاق الأسر المماثلة لها في

مستوى الدخل. وتبقى القيمة المتوقعة لهذا المتغير العشوائي ويرمز لها بالرمز E(Ui) مساوية الصفر دائماً.

إن إدخال المتغير العشوائي Ui في النموذج الاقتصادي له عدة مسوغات أهمها:

أ ـ هناك الكثير من المتغيرات التي تؤثر في إنفاق الأسرة الاستهلاكي إلى جانب الدخل التصرفي في مثالنا هذا. وقد يتعذر قياس هذه المتغيرات أو ربما يحتاج ذلك إلى الكثير من الجهد والوقت والمال. فعلى سبيل المثال، إن حجم الأسرة ومكان إقامتها (مدينة أو قرية) وتركيبها النوعي وحساب أعمار أفرادها ومستواهم الثقافي، وغير ذلك كلها عوامل تؤثر في مستوى إنفاقها الاستهلاكي إلى جانب الدخل التصرفي. وقد يكون تأثير هذه المتغيرات المحذوفة في المتغير التابع موجباً أو سالباً إلا أنها في المحصلة تأثيرات يفترض أنها ثانوية يعكسها حد الخطأ.

ب ـ من المتعذر التنبؤ بدقة باستجابة الأفراد للتغيرات التي تطرأ على دخولهم. فإذا تضاعف دخل الأسرة مثلاً فإن التنبؤ بتغير مستوى إنفاقها الاستهلاكي وتركيبه بدقة أمر في غاية الصعوبة. ثم إن حد الخطأ يفترض فيه أن يعكس أخطاء التنبؤ هذه.

ج ـ أخطاء قياس متغيرات العلاقة الحقيقية في المجتمع. إذ لابد من ارتكاب أخطاء معينة في قياس قيم المتغيرات الاقتصادية في المسوح الإحصائية الميدانية. وتظهر تأثيرات أخطاء القياس هذه في المتغير العشوائي أيضاً.

ومع ذلك فإن إدخال المتغير العشوائي Ui في النموذج الاقتصادي يقتضي وضع بعض الافتراضات التي تتعلق بوسطه الحسابي (أو قيمته المتوقعة) وتباينه وتغاير قيمه المختلفة فيما بينها وتغاير قيمه المختلفة مع قيم المتغير (أو المتغيرات) التفسيري في النموذج.

### 2ـ النموذج الخطي المتعدد المتغيرات التفسيرية:

إن الحالة التي هي أكثر شيوعاً في الاقتصاد أن يكون المتغير التابع Y تابعاً لعدد من المتغيرات التفسيرية لا لمتغير واحد. وهذه هي حال العلاقة ذات الرقم (2) التي يطلق عليها علاقة الانحدار الخطي المتعدد.

$$Yi=A+BXi+CZi+Ui \quad (2)$$

إن Yi في هذه العلاقة التي يفترض أنها تمثل كما في السابق الإنفاق الاستهلاكي الإجمالي للأسرة il، تابعة ليس فقط للدخل التصرفي Xi لهذه الأسرة وإنما لمتغير آخر Zi وهو عدد أفراد هذه الأسرة مثلاً. وقد يزيد عدد المتغيرات التفسيرية في النموذج على اثنين بحسب الظاهرة المدروسة وعلاقتها بالظواهر الأخرى.

إن الميزة الأساسية لعلاقات الانحدار الخطي المتعددة هي أنها تسمح بأن يعزل على حدة تأثير كل متغير تفسيري في النموذج. فعلى سبيل الاستئناس، تمثل B في النموذج ذي الرقم (2) متوسط مقدار التأثير في Y عندما تتغير X بمقدار وحدة واحدة مع بقاء المتغير Z على مستواه. كذلك تمثل C متوسط مقدار التأثير فيY عندما تتغير Z بمقدار وحدة واحدة مع بقاء X على مستواه. وقد يكون التأثير موجباً أو سالباً بحسب طبيعة العلاقة بين المتغير التابع وكل من المتغيرات التفسيرية. وتدل الإشارة الموجبة (+) على العلاقة الطردية بين المتغير التابع والمتغير التفسيري (المستقل) في حين تدل الإشارة السالبة (–) على العلاقة العكسية بينهما، أي إن الإشارة تبين اتجاه التأثير.

### 3ـ النماذج الرياضية غير الخطية:

تتعدد الصيغ غير الخطية في الاقتصاد القياسي، ويمكن دوماً ابتداع صيغ جديدة. وفيما يلي أمثلة قليلة على بعض الصيغ غير الخطية.

$$Y_i = A - BX_i^2 + U_i \qquad (3)$$

$$Y_i^2 = C + D\left(\frac{1}{X}\right) U_i \qquad (4)$$

$$Y_i = FX_i^M U_i \qquad (5)$$

إذ إن: A، B، C، D و F هي ثوابت تقدر قيمتها في النموذج المعني. وتشير هذه الصيغ إلى وجود علاقة غير خطية بين Y والمتغير التفسيري X في الصيغ الثلاث. ومع ذلك يلاحظ أن إعادة تعريف المتغير X2 في النموذج ذي الرقم (3)، كأن نضع X2=W، يحول العلاقة الأصلية غير الخطية إلى علاقة خطية:

$$Y = A + BW_i + U_i$$

وإن استعمال التحويلة الرياضية اللوغاريتمية يحول العلاقة ذات الرقم (5) إلى علاقة خطية أيضاً:

$$\text{Log } Y_i = \text{Log } F + m \text{ Log } X + \text{ Log } U_i$$

أما الأسس التي يتم فيها اختيار صيغة غير خطية من دون أخرى فأهمها:

(أ) انسجام الصيغة الرياضية مع النظرية الاقتصادية المتعلقة بالظاهرة المدروسة. وغالباً ما تساعد هذه النظرية في اختيار المتغيرات التي تدخل في العلاقة، كما تساعد في تحديد تأثير كل متغير تفسيري في التابع على حدة.

(ب) مراعاة العلاقة التي تعكسها المشاهدات الإحصائية حول الظاهرة أو الظواهر المدروسة، إذ قد ترجح هذه العلاقة صيغة من دون غيرها بين الصيغ المقبولة نظرياً.

(ج) البساطة التي تتجلى في اختيار أبسط الصيغ الرياضية بين الصيغ المقبولة. لعدم اختيار معادلة من الدرجة الثانية إذا كانت معادلة من الدرجة الأولى تفي بالغرض، وعدم اختيار معادلة من الدرجة الثالثة إذا كانت المعادلة من الدرجة الثانية مناسبة.

### 4 ـ نموذج المعادلات المتزامنة simultaneous equation system

بغية توضيح مفهوم هذا النوع من النماذج الاقتصادية الرياضية نقتبس المثال التقليدي في التحليل الاقتصادي الكلي macro-analysis.

(أ) إن الكمية المعروضة من سلعة ما ويرمز لها عادة بالرمز Qs هي الكمية التي يقبل المنتجون بإنتاجها وبيعها من أجل مستوى معين من الأسعار P مثلاً. أي إن Qs تابع للسعر P، ويعبر عن ذلك رياضياً بالعلاقة:

$$Qs= F (P) \quad (6)$$

(ب) إن الكمية المطلوبة من هذه السلعة ويرمز لها بالرمز Qd هي الكمية التي يقبل المستهلكون شراءها من أجل السعر P. أي إن Qd تابع للسعرP، ويعبر عن ذلك رياضياً بالعلاقة:

$$Qd=G(P) \quad (7)$$

ويلاحظ في العلاقتين (6) و(7) أن المتغير التفسيري هو P، ومع ذلك فإن كون كل من المقدارين Qs وQd تابعاً لـ P لايعني بالضرورة تشابه شكل علاقة التبعية رياضياً.

(ج) يستدعي استقرار السعر في السوق تساوي الكميتين المعروضة والمطلوبة من هذه السلعة، أي يجب تحقق العلاقة:

$$Qd=Qs=Q0 \quad (8)$$

إذ تمثل Q0 مستوى التوازن بين العرض والطلب من أجل السعر P. تؤلف هذه المعادلات الثلاث (6) و(7) و(8) ما يسمى بنموذج المعادلات المتزامنة، فهو نموذج أكثر واقعية في التعبير عن العلاقات الاقتصادية القائمة في المجتمع قياساً بنماذج المعادلة الواحدة. ومع ذلك فإن صعوبة تقدير ثوابت هذا النوع من النماذج الرياضية يجعلها أقل جاذبية واستعمالاً من غيرها.

# اقتصاديات التعليم

اقتصاديات التعليم economics of education أو اقتصاد التعليم أو اقتصاد التربية والتعليم فرع من فروع علم الاقتصاد يبحث في الجوانب الاقتصادية للعملية التربوية بما تتضمنه من تعليم وتدريب في جميع المراحل ومنها تعليم الكبار وتدريبهم، وكذلك تدريب العاملين في أثناء الخدمة والقوى البشرية المتعطلة والباحثة عن عمل. ويهتم اقتصاد التعليم بتكاليف التعليم ومردوده وبالعلاقة بين النفقة والمنفعة، سواء على مستوى الفرد أو على مستوى الاقتصاد الوطني.

ومع أن الناحية الاقتصادية للتربية والتعليم كان لها شأن في إعداد الأهل أبناءهم للقيام بالأعمال التي كانوا يزاولونها ويتوارثونها فإن هذه الناحية لم تكن موضوعاً لبحث علمي منفصل. ثم جاءت كتابات عدد من أنصار المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) تؤكد دور التعليم والتدريب والتخصص في العمل في زيادة الإنتاجية أو تحقيق النمو. وفي النصف الأول من القرن العشرين برزت في كتابات الاقتصادي الفرنسي جان فوراستيه Jean Fourastié والاقتصادي السوفييتي ستروميلن Strumilin العلاقة بين مستوى تعليم القوة العاملة وإنتاجيتها، إضافة إلى العلاقة بين تكاليف التعليم ومردوده. وفي الستينات من القرن العشرين برز الاهتمام باقتصاديات التربية والتعليم على أيدي عدد كبير من الاقتصاديين في أوربة والولايات المتحدة مما مهد لظهور فرع جديد في العلوم الاقتصادية يتناول، بمنهج علمي، دراسة العلاقة بين تكاليف التعليم والإنفاق عليه من جهة والمردود الذي يترتب عليه، على مستوى دخل الفرد المتلقي للتعليم وكذلك على الدخل القومي، من جهة أخرى. وهكذا بدأت الاتجاهات الجديدة في علم الاقتصاد تتناول دور التعليم في تكوين الدخل ودور الاستثمارات في التربية في تكوين رأس المال البشري إضافة إلى تصنيف الإنفاق على التربية بين الإنتاجي والاستهلاكي، والعلاقة بين

الإنفاق على التعليم وإنتاجيته. ولقد توسع بعض الاقتصاديين في ضرورة تخطيط التعليم وربطه بتأهيل القوة العاملة اللازمة للاقتصاد الوطني وتكييف بنية التعليم ومضمون المناهج مع متطلبات الاقتصاد.

### التعليم والاقتصاد:

ما كان ليظهر فرع خاص باقتصاديات التعليم لولا العلاقة المتينة بين الاقتصاد والتعليم، فمن جهة يسهم مستوى التعليم في تحديد مستوى إنتاجية العمل ومن ثم في مستوى النمو الاقتصادي، ومن جهة أخرى يتحدد مستوى الإنفاق على التعليم، ومن ثم مستوى التعليم ذاته، بمستوى التطور الاقتصادي في البلد المعني. ومن الملاحظ أن مستوى التعليم في الدول المتقدمة الغنية أعلى من مثيله في الدول النامية والسبب الرئيس في ذلك يرجع إلى المخصصات التي توفرها البلدان المتقدمة للإنفاق على التعليم. من ناحية أخرى يوفر النظام التعليمي إعداد القوى العاملة كمياً وكيفياً. فتجد المؤسسات الاقتصادية حاجتها من العاملين في سوق العمل. وتعد درجة المواءمة بين مخرجات نظام التعليم وحاجات الاقتصاد الوطني من اليد العاملة أحد معايير مستوى تطور النظام التعليمي، يضاف إلى ذلك التشابه الكبير بين القطاع التربوي والقطاع الاقتصادي فكلاهما يشتمل على عمليات إنتاجية واستهلاكية. فالتعليم في جزء منه عملية إنتاجية يشترك فيها المعلمون والطلبة والإدارة والمناهج والتقنيات ورؤوس الأموال لإنتاج مخرجات من المعارف والمهارات يحصل عليها الخريجون لتوظيفها في الأعمال الاقتصادية والحصول منها على دخل معين، كما أنه في جزء آخر منه عملية استهلاكية تتضمن تلبية حاجة المتعلمين إلى التعلم والمعرفة. وهكذا يجري تحليل العملية التربوية تحليلاً اقتصادياً من حيث المدخلات والمخرجات والعائد المترتب عليها إضافة إلى الحاجة التي تشبعها.

## الإنفاق على التعليم والمردود

التعليم عملية مكلفة تحتاج إلى أموال كثيرة لبناء المدارس والمعاهد والجامعات وتجهيزها، كما تحتاج إلى أجور المعلمين والإداريين، إضافة إلى أنها تتطلب اقتطاع زمن كبير من أعمار الطلبة والمتدربين يمضونه في التعليم بدلاً من صرفه في مجال الإنتاج مما يعد فرصة ضائعة يجب أخذها بالحسبان عند حساب تكاليف التعليم، وهو ما سماه شولتز «الكسب الضائع». فإذا كان التعليمان الابتدائي والمتوسط ضروريين لتوفير القاعدة الثقافية المقبولة للمواطنين، ويمكن عدهما من الخدمات الاجتماعية المطلوب توفيرها للمواطنين ويتم في سنوات العمر الباكرة قبل أن يدخل الشخص مجال الإنتاج، فإن التعليمين الثانوي والجامعي يعدان اقتطاعاً من وقت الإنتاج من جهة وأداة لزيادة التأهيل وكسب الخبرات من جهة ثانية. لهذا كله تحسب تكاليف التعليم على أنها مجموع الإنفاق الذي يصرف على التعليم ومؤسساته مضافاً إليها تكلفة الفرصة الضائعة على الأقل في مراحل التعليم الثانوية والجامعية وما بعد الجامعية.

ويتناول اقتصاد التعليم حساب تكاليف التعليم الإجمالية وحساب تكلفة الوحدة التعليمية، مثل الفرع الدراسي أو المرحلة أو الصف أو الشعبة وأحياناً تحسب تكلفة الفرد الواحد في المرحلة الواحدة أو طوال مدة الدراسة، كما يتناول اقتصاد التعليم البحث في أساليب تمويل التعليم، ومصادره وأعباء التعليم وتوزيعها بين الحكومة والمؤسسات العامة والخاصة وكذلك بين الآباء والطلبة. والهدف من دراسة تكاليف التعليم وتمويله وتوزيع أعبائه هو تحديد مردود التعليم على الفرد وعلى الاقتصاد الوطني، وكذلك توزيع أعبائه بين المواطنين المستفيدين من خدمات التعليم ومن مخرجاته لزيادة دخولهم والحكومة، إذ ينعكس التعليم إيجابياً على نمو الاقتصاد الوطني وعلى إيرادات الحكومة نتيجة لذلك.فللإنفاق في مجال التعليم مردود يتجلى زيادة في

النمو الاقتصادي في فروع الاقتصاد الوطني وأنشطته وزيادة في دخل المتعلمين أنفسهم نتيجة ارتفاع إنتاجية عملهم.

يهتم اقتصاد التعليم بدراسة العائدات الاقتصادية المتمثلة في زيادة الدخل القومي والدخل الفردي والمرتبطة بالتعليم والناتجة عنه. ولما كان كل من الدخلين يتأثر بعوامل أخرى غير التعليم فإن عائدات التعليم تنحصر في ذلك الجزء من الدخل الذي يرجع أصلاً إلى تأثير التعليم والتدريب فقط. ويقترح العلماء طرائق مختلفة لتحديد هذا الجزء، مثل طريقة الارتباط بين مدخلات نظام التعليم، وخاصة تكاليف التعليم، والدخل القومي أو الفردي الناتج عن ذلك، أو طريقة البواقي التي تقوم على تحديد إسهام كل من عوامل الإنتاج الأساسية في الناتج وترجع الباقي إلى التعليم. يضاف إلى ذلك أن هناك طريقة مباشرة توازن بين تكاليف تعليم فرد واحد أو مجموعة من الأفراد، والدخل الذي يحصل عليه أو يحصلون عليه جراء هذا التعليم.

ولا يجوز خارج دائرة هذه الحسابات، إهمال أثر التعليم في رفع المستوى الثقافي وزيادة الخبرة وتوسيع أفق المتعلمين، مما يؤدي إلى تحسين فرص الرخاء ورفع مستوى المعيشة وتخفيض معدلات الجريمة، وكذلك رفع مستوى الانضباط والتقيد بسيادة القانون وتنمية حس الانتماء الوطني والقومي والإنساني.

غير أن اقتصاد التعليم يولي اهتماماً أكبر للعلاقة بين تكاليف التعليم ومردوده. وكل الأبحاث، على اختلاف النتائج التي تتوصل إليها، تؤكد أن للإنفاق على التعليم مردوداً عالياً ولقد أكدت دراسة ستروميلن أن تكاليف التعليم في الاتحاد السوفييتي السابق تسترد في غضون السنوات السبع الأولى من عمل العمال المؤهلين بسبب زيادة إنتاجيتهم ودخلهم الفردي، وتبقى أجور سنوات الخدمة الثلاثين التالية ربحاً صافياً. كما توصل كل من والش Walsh وبساكاروبولس Psacharopoulus وودهول Woodhall إلى نتائج مماثلة حول درجة الارتباط العالية بين مستوى التعليم والدخل

الفردي. وتنشر منظمة اليونيسكو دراسات كثيرة حول المضمون نفسه. وتقدم هذه الدراسات نتائج مهمة في مجال الموازنة بين نتائج الاستثمار في كل من رأس المال البشري ورأس المال المادي وترتيب الأولويات بين فروع التعليم المختلفة ومراحله بحسب عائداتها الاقتصادية والاجتماعية.

## التعليم والنمو الاقتصادي

بدأ الاهتمام بدراسة العلاقة بين التعليم والنمو الاقتصادي بعد الحرب العالمية الثانية، وخاصة بعد أن اتضح عدم إمكانية رد كامل الناتج إلى عوامل الإنتاج المادية من عمل ورأس مال، بحسب النماذج الاقتصادية الرياضية، فعُدَّ التعليم من بين العوامل الأخرى التي تسهم في النمو وأدمجت كلها تحت اسم العامل المتبقي residual factor. واتجهت معظم الدراسات إلى تحري تأثير التعليم في تحقيق الزيادة في الناتج القومي مستخدمة في ذلك أساليب المعالجة الإحصائية مثل حساب الارتباط بين زيادة الإنفاق على التعليم أو زيادة عدد سنوات الدراسة، أو حصول القوى العاملة على تعليم إضافي أو تحسين المستوى التعليمي للعمال من جهة، وزيادة إنتاجية العاملين المتعلمين من جهة أخرى. كما استخدمت أساليب التحليل العاملي Factorial للتوصل إلى حساب دور كل من عوامل الإنتاج، إضافة إلى حساب دور المستوى التقني للآلات وأداء العمال ومهاراتهم ومستوى تعليمهم أو تدريبهم في توليد الدخل وتحقيق النمو. وقد توصلت معظم الدراسات إلى إثبات إسهام التعليم في النمو الاقتصادي إلا أن الشكوك بقيت قائمة حول دقة نتائج هذه الدراسات.

وتبين من الدراسة التي أجراها دنيسون للنمو الاقتصادي في الولايات المتحدة الأمريكية في السنوات 1909 - 1929 و1929 - 1957 أن نحو 10٪ من النمو الاقتصادي في المدة بين 1909و1929 يرجع إلى تحسن مستوى التعليم سواء في زيادة عدد سنوات الدراسة أو زيادة أيام الدراسة، وأن نحو 21٪ من النمو الحاصل في المدة

من 1929 إلى 1957 يرجع إلى تأثير التعليم أيضاً. كما قام دنيسون أيضاً بدراسة دور التعليم في زيادة النمو في أوربة في السنوات 1950 – 1962، وتوصل إلى إرجاع 5٪ إلى 15٪ من النمو إلى تأثير التعليم. في حين أرجعت دراسة قام بها شولتز 20٪ من النمو الاقتصادي الحاصل في المدة من 1929 إلى 1957 في الولايات المتحدة الأمريكية إلى تحسن مستوى التعليم. وهناك دراسات متعددة توصلت إلى نتائج مشابهة، ولكن ثمة دراسات أجريت على البلدان النامية توصلت إلى أن دور التعليم في النمو الاقتصادي كان ثانوياً، واتجهت بعض الكتابات والدراسات إلى نفي أي دور للتعليم في التنمية الاقتصادية، وعلى العكس من ذلك فقد وجدت بعض الدراسات أن الإنفاق الكثيف على التعليم قد يسهم في الإبقاء على التخلف الاقتصادي والاجتماعي، وهي ترد ذلك الخطأ الذي تقع فيه نظم التعليم عندما تتوسع في التعليم الثانوي والعالي. فتخرج إلى أسواق العمل أعداداً من القوى العاملة تزيد على حاجة هذه الأسواق من اختصاصات محددة أو من الاختصاصات التي لاتتلاءم مع حاجات الاقتصاد أصلاً.

ولكن قناعات الاقتصاديين وعلماء التربية المهتمين بهذا الموضوع بقيت راسخة بأن التعليم يسهم في النمو الاقتصادي وبأن تأثيره يزداد بزيادة مواءمته لحاجات الاقتصاد من مخرجات النظام التعليمي من متخرجين ومتدربين وأطر وكفايات. إضافة إلى التركيز على تقصي تأثير التعليم في المظاهر النوعية للتنمية الاقتصادية وخاصة في المجالات الصحية والثقافية والسكانية إلى جانب الآثار الاقتصادية وضرورة الأخذ بنظم الأولويات في تخطيط التعليم لتعطي الأولوية الأولى للتعليم الابتدائي بسبب ارتفاع عائداته الاقتصادية والاجتماعية.

### التعليم وإعداد القوى العاملة

إن من الوظائف الرئيسة للتعليم إعداد القوى العاملة إعداداً يتلاءم مع حاجات المجتمع والاقتصاد الوطني. والقوى العاملة المتعلمة المؤهلة تعد عاملاً رئيسياً من

عوامل الإنتاج، ويفترض أن تكون ذات إنتاجية أعلى من القوى غير المتعلمة لذا يُعد التعليم أداة في زيادة الإنتاج ورفع الإنتاجية. غير أن مردود التعليم يتوقف على حسن مواءمته حاجات الاقتصاد الوطني، لهذا كان تخطيط التعليم وتنظيمه أحد أهم الجوانب التي يهتم بها اقتصاد التعليم، إلى جانب الاستمرار في التعليم والتدريب في أثناء الخدمة لتحسين مهارات العمال وتجديد معارفهم ومهاراتهم وإعادة تأهيلهم بما يتوافق مع ما استجد في مجالات المعرفة والتقنية والاقتصاد.

يذكر شولتز أن الوظائف الرئيسة الخمس للتعليم هي: تزويد الأفراد بالمعارف والمهارات التي يحتاج إليها الاقتصاد الوطني، وزيادة قدرة الأفراد على التكيف مع شروط العمل، وكشف مواهب الأفراد وتنميتها، والإعداد لمهنة التدريس، والقيام بالبحوث العلمية، ويضيف أن لهذه الوظائف قيمة اقتصادية كبيرة. ومنذ الخمسينات، وخاصة بعد الثورة الصناعية الثانية، برز الاهتمام بإعداد القوى العاملة في مؤسسات التعليم، لأن هذا الإعداد يعد استثماراً جيداً ومربحاً، ويوفر للقطاعات الاقتصادية حاجاتها من القوى العاملة، ويمكنها من تطوير إنتاجها وزيادته.

والمشكلة الرئيسية التي تواجه إعداد القوى العاملة تكمن في عدم المواءمة بين مخرجات العملية التعليمية واحتياجات سوق العمل. وقد بينت الدراسات التقويمية، التي أجريت لأنظمة التعليم في الدول المتقدمة وفي الدول النامية، وجود نواقص في المعلومات عن حاجة الاقتصاد الوطني من القوى العاملة، مما جعل هذه الأنظمة غير متناسبة مع حاجات المجتمع. حتى في الدول الاشتراكية السابقة كانت خطط التعليم تستند إلى التوقعات المحسوبة من القوى العاملة التي تحتاج إليها القطاعات المختلفة، غير أن بنية الاقتصاد الوطني لم تكن تتطور على نحو يمكنها من استخدام معارف الخريجين ومهاراتهم بكفاية عالية مما أحدث فجوة بين تخطيط التعليم والإنفاق عليه والاستفادة من مخرجاته ومردوده. أو بعبارة أخرى فإن تنظيم مردود الإنفاق على

التعليم لايقوم على حسن بناء النظم التعليمية فحسب بل يقتضي تعاون النظام الاقتصادي ونظم الاستخدام ليوفر ذلك كله لمخططي العملية التعليمية المعلومات الدقيقة عن الحاجات المستقبلية من القوى العاملة.

يرى بعض الباحثين أن التوسع التعليمي في الدول النامية وخاصة في الدراسات الجامعية والعليا قد أدى إلى وجود فائض في الخريجين عن حاجة سوق العمل، وإلى وقوع قسم كبير منهم في البطالة المقنَّعة عند توظيف أعداد منهم أكثر من الحاجة أو البطالة الظاهرة عند عدم استيعابهم في القطاعات الاقتصادية والإدارية. ومع هذا فإن دور التعليم في إعداد القوى العاملة لا يمكن أن يتقلص، بل لا بد من بذل جهود مكثفة لتطوير تخطيط التعليم وأنظمته وأنظمة التدريب لتغدو أكثر كفاية في تحقيق مهمتها في إعداد الأطر المؤهلة لتلبية احتياجات الاقتصاد الوطني.

## التعليم وتكوين رأس المال البشري

إن إسهام القوى البشرية في عمليات الإنتاج والدور الذي تقوم به في هذه العمليات والمعارف والمهارات التي اكتسبتها القوى العاملة عن طريق التعليم، دفع إلى عد القوى البشرية المتعلمة رأس مال ذا قيمة إنتاجية توازي رأس المال المادي المتمثل في الأدوات والتجهيزات المستخدمة في عمليات الإنتاج. يهتم اقتصاد التعليم بإجراء الدراسات حول تأثير رأس المال البشري في الإنتاج وذلك بموازنته برأس المال المادي. وتتوصل هذه الدراسات إلى نتائج تؤكد الدور المتزايد لرأس المال البشري في زيادة الإنتاج وإن كانت مختلفة فيما بينها في تقويم هذا الدور. وقد يظهر أحياناً مردود رأس المال البشري معادلاً لرأس المال المادي، أو أكبر منه أو أقل بحسب الدراسة، ولكن كل هذه الدراسات تؤكد إسهام رأس المال البشري إلى جانب رأس المال المادي في الإنتاج وتحقيق النمو الاقتصادي. ومع أن رأس المال البشري يتكون نتيجة إنفاق متراكم للأموال لتكوين قوة العمل فإنه مع هذا يتميز من رأس المال المادي من وجوه متعددة

فمن جهة يتمثل رأس المال البشري في الإنسان الذي هو مزيج من مادة ومشاعر وعواطف، ويختلف التعامل معه عن التعامل مع رأس المال المادي، ومن جهة أخرى فإن رأس المال البشري إذا ما قورن برأس المال المادي يكون أكثر دواماً، فهو لا يهتلك بالاستعمال كالآلات والسلع المنتجة الأخرى فيفقد مع الاستعمال جزءاً من طاقته الإنتاجية، وإنما يزداد نمواً وقدرة على الإنتاج. فالمعارف التي يكتسبها المتعلم تزداد جودة بالاستعمال والخبرة وتزداد بعدئذ كفايتها الإنتاجية.

## الاستثمار في التعليم:

في ضوء الدراسات حول مردود التعليم عُدت التربية صناعة مربحة تزيد عائداتها الاقتصادية والاجتماعية زيادة كبيرة على تكاليفها، وهذا ما دعا اقتصادي التعليم إلى تنظيم استثماره ليعطي أفضل مردود. وقد نشطت هذه الدعوة في الستينات وكانت وراء التوسع في الإنفاق على التعليم، بغض النظر عن النتائج السلبية التي تمثلت في تخريج أفواج من قوة العمل المتعلمة تتجاوز حاجة سوق العمل. وقد عارض بعض الدارسين النظرة الاستثمارية للتعليم لأنهم يرون في التعليم عملية إنسانية وظيفتها تكوين القيم الروحية والثقافية، وهم يَعُدون تقويمها من وجهة نظر اقتصادية انحرافاً بها عن دورها الأساسي وحطاً من قدرها. غير أن هذه المعارضة لم تلق قبولاً واسعاً، ذلك أن دور العملية التعليمية في تكوين القيم الثقافية لا يتعارض مع دورها في تكوين القيم الاقتصادية، بل يؤكد هذا الدور من حيث الإعداد للعمل الاقتصادي الذي يرفع الإنتاج القومي، ويزيد الدخل الفردي، ويزيد من أوقات الفراغ التي يمكن توجيهها لكسب المزيد من القيم الثقافية والروحية.

والاهتمام بالاستثمار في التعليم وترشيده ضروريان لمعالجة مشكلات مهمة، كالإنفاق على التعليم وكيفية توزيع النفقات على البرامج التعليمية للحصول على أعلى مردود منها بعد أن ارتفعت نسبة الإنفاق على التعليم وتجاوزت في بعض البلدان مثيلتها

في تكوين رؤوس الأموال المادية. وإذا لم تتم الاستفادة من الأموال المستثمرة في التعليم لزيادة المردود الاقتصادي فقد تتأثر عملية النمو الاقتصادي سلباً في هذه البلدان.

## كفاية التعليم

تهتم الكتابات والبحوث المتعلقة بكفاية التعليم بالعلاقة بين مدخلات النظام التعليمي ومخرجاته، كما تهتم بالاستخدام الرشيد للمدخلات للحصول على أفضل المخرجات.

ويواجه قياس كفاية التعليم مشكلة كبيرة تتمثل في تنوّع مدخلات النظام التعليمي من الأوقات التي ينفقها المعلمون والطلاب إلى المنشآت والأدوات والكتب والقرطاسية وغيرها. فيكون القياس المادي النقدي الشكل الوحيد الممكن لكمية المدخلات. كما يواجه أيضاً مشكلة تعدد المخرجات من المعارف والمهارات التي يكتسبها المتعلمون سواء نجحوا أو رسبوا في صفوفهم، إضافة إلى المخرجات غير المباشرة التي تتجلى في زيادة إنتاجية عمل المتعلمين وأثر ذلك في زيادة الدخل القومي والفردي. إضافة إلى تأثير المتعلمين في الحياة الاجتماعية ولهذا تتنوع مقاييس كفاية التعليم، فبعضهم يعتمد الكفاية التقنية التي تقاس بالعلاقة بين كم المدخلات و تنظيمها التقني وكم المخرجات، فالنظام التعليمي الكفي تقنياً هو الذي يحسن تنظيم مدخلاته من المعلمين وساعات التدريس والصفوف وسوى ذلك، ويستخدمها ليصل بها إلى عدد أكبر من المخرجات المطلوبة. والآخر يعتمد الكفاية الاقتصادية التي تقاس بالعلاقة بين تكلفة التعليم ومردوده فتكون العملية التربوية أكثر كفاية إذا تمكنت من إنتاج مخرجات محددة بتكلفة أقل. وهكذا فقد يكون نظام تعليمي كفياً من الناحية التقنية وغير كفي من الناحية الاقتصادية إذا كانت النفقات أكثر مما يجب، وقد يكون الأمر عكس ذلك. ويجري التفريق بين الكفاية الداخلية التي تعني الإنتاجية المباشرة للنظام التعليمي وتتمثل بمعدلات النجاح والرسوب والتخرج، والكفاية الخارجية التي تعني قدرة

النظام التعليمي على تخريج متعلمين مؤهلين ومناسبين عددياً لتلبية حاجة المجتمع من القوى العاملة ومجهزين بالمعارف اللازمة لمزاولة المهام التي أعدوا لها.

والكفاية يمكن أن تقاس على مستوى النظام التعليمي بمجمله وعلى مستوى البلد بكامله، أو تقاس على مستوى النظام التربوي في إحدى المراحل التعليمية أو إحدى المؤسسات التعليمية مثل مدرسة أو جامعة معينة.

وفي الواقع إن قياس كفاية التعليم تواجه مشكلة قياس المخرجات التي يصعب تحديدها، وتستخدم أدوات غير موثوقة مثل الامتحانات واختبارات الأداء وإنتاجية المتعلم في عمله أو الدخل الذي يحصل عليه أو غير ذلك، ولكنها أمور يصعب قياسها بدقة، مما يجعل قياس كفاية التعليم مسألة خلافية بين الباحثين.

وغالباً ما يلجأ إلى القياس النوعي من دون الكمي بحيث يؤخذ ببعض الدلالات للحكم على الكفاية مثل نجاح الخريجين في أعمالهم أو كثافة البحوث العلمية أو غيرها.

# الاكتفاء الذاتي

الاكتفاء الذاتي autarcie تعبير يعني قدرة الكائن الحي على مواجهة مشكلاته بالاعتماد على ذاته حصراً. أما في المجال الاقتصادي فيعني السياسة التي تتبعها دولة ما بهدف تحقيق اكتفائها بالاعتماد على مواردها الذاتية فقط. وقد يكون الاكتفاء الذاتي طبيعياً كما في بعض الأقاليم من البلدان المتخلفة التي تعيش في ظل اقتصاد الكفاف، أي تعيش على المنتجات التي تنتجها بنفسها من دون التعامل مع العالم الخارجي، أو يكون الاكتفاء الذاتي اقتصادياً، حين توجد مناطق جغرافية صالحة بطبيعتها لتكون مناطق اكتفاء اقتصادي، وفي غنى عن الارتباط بالعالم الخارجي. وقد فرّق الاقتصاديون بين الاكتفاء الذاتي المطلق والاكتفاء الذاتي النسبي: أمّا الأول فلا يتجلى إلا في نموذج مجرد، ولاسيما عندما يتناول حدود دولة معينة بمعنى الدولة المنعزلة أو الدولة التجارية المغلقة وفق تعبير الفيلسوف الألماني فيخته J.G.Fichte وهي التي لا تصدر أي جزء من إنتاجها ولا تستورد أي قسم مما تستهلكه إنما تستهلك كل ما تنتجه وتنتج فقط ما تستهلكه. أما الثاني أي الاكتفاء الذاتي النسبي فهو ممارسة اقتصادية عملية تهدف إلى تقليص اعتماد الدولة على علاقاتها مع العالم الخارجي وإلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الاكتفاء الذاتي الاقتصادي. وفي الواقع ليس هناك اكتفاء ذاتي مطلق، بل اكتفاء ذاتي نسبي تختلف درجاته من دولة إلى أخرى، وتسعى كل الدول إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي الاقتصادي إلى هذا الحد أو ذاك بحسب إمكاناتها الطبيعية والبشرية والمالية.

**المنظور التاريخي:**

يرد مؤرخو الأفكار والوقائع الاقتصادية ظهور فكرة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي القومي إلى الفيلسوف اليوناني أرسطو الذي صاغ في كتابه «السياسة»، وفي الجزء السابع منه، نظرية الاكتفاء الاقتصادي القومي، إذ قال بضرورة أن تكون المدينة المستقلة

(أساس التنظيم السياسي عند الإغريق) أقل ما يمكن اتساعاً على أن توفر لسكانها رفاهية كافية. واستمر اليونانيون في تأكيد هذا المطلب في كتاباتهم حتى بعد أن حققت مدنهم ازدهاراً بوساطة المبادلات الخارجية. ولعل في القول العربي «ويل لأمة تأكل مما لا تزرع وتلبس مما لا تنسج» تأكيداً لأهمية الاكتفاء الذاتي الاقتصادي في حياة الأمم والشعوب وخطورة الاعتماد على استهلاك إنتاج الآخرين. وفيما عدا بعض أنصار المذهب التجاري المتزمتين لم تجد فكرة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي مدافعين عنها، فقد كان كتّاب القرن السادس عشر وبداية القرن السابع عشر يرفضون نظرية الاكتفاء الذاتي المطلق، ويدافعون عن فكرة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي النسبي. وقد دعا هؤلاء إلى منع استيراد البضائع التي تنافس المنتجات الوطنية، وإلى منع تصدير المواد الأولية اللازمة لتطوير الصناعة.

وكان أنصار الاكتفاء الذاتي الاقتصادي يدعون إلى تطوير الصناعة أكثر من دعوتهم إلى الانعزال عن العالم الخارجي، كما يدعون إلى تحقيق فائض في المبادلات الاقتصادية الخارجية وليس إلى تحديدها.

وعلى امتداد القرن التاسع عشر ظهرت اتجاهات الاكتفاء الذاتي الاقتصادي القومي خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، ويمكن تلمس مثل هذه الاتجاهات في فرنسة وألمانية. ولكن مع الأزمة الاقتصادية العامة لعام 1929 بدأت فكرة القومية الاقتصادية تتجلى بوضوح، ويبرز الاتجاه نحو الانكفاء الاقتصادي على الذات القومية. حتى إن اللورد كينز Keynes الاقتصادي البريطاني المعروف نشر دراسة حول الاكتفاء الذاتي القومي عام 1923 مدافعاً عن فكرة الاكتفاء الذاتي القومي ومشيراً إلى أن مزاياها في الأحوال الراهنة (آنذاك) أعلى بكثير من الفوائد التي تحصل عليها الأمة نتيجة التخصص الدولي. وما الاتجاه نحو التجمعات الاقتصادية الكبيرة كالأسواق المشتركة أو الانضمام إلى الاتفاقيات والاتحادات الجمركية أو حتى البحث عن وحدات سياسية

تامة كالوحدة الأوربية وفكرة الوحدة العربية ببعيد عن فكرة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي. وتعدّ سياسات الحماية الجمركية التي تتبعها الدول في الوقت الراهن في باب سياسة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي. ومما يلاحظ أن الدول، في كل مرة ترى أن مصلحتها القومية الاقتصادية متضررة من حرية التجارة الخارجية، تلجأ إلى تقييد الواردات بأسلوب أو بآخر مما يندرج تحت سياسة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي النسبي.

### مشكلات الاكتفاء الذاتي:

تقتضي المصلحة الاقتصادية القومية والضرورة الاستراتيجية تحقيق قدر معين من الاكتفاء الذاتي الاقتصادي يوفّر حداً مقبولاً من التوازن مع العالم الخارجي ومستوى محدداً من الأمن وحرية اتخاذ القرار الوطني، بعيداً عن الضغوط وفي منأى عن التبعية. ولا يجوز بأي حال من الأحوال أن تُترك القرارات الاقتصادية القومية رهناً بحسابات الربح التجاري فقط. وتقدم تجارب الدول، والعربية منها خاصة، دليلاً واضحاً على ذلك، فمصر كادت تقع في المجاعة عام 1961 عندما امتنعت الولايات المتحدة الأمريكية عن توريد شحنات القمح المتعاقد عليها لولا قيام القيادة السوفييتية آنذاك بتحويل السفن المحملة بالقمح المتوجهة إلى الموانئ الروسية إلى مصر. كما أن الاقتصاد الجزائري تعرض إلى ما يشبه الانهيار عندما امتنعت فرنسة عن استيراد الخمر الجزائري إثر لجوء الجزائر إلى وقف العمل بالاتفاق النفطي المعقود مع فرنسة بموجب اتفاقيات إيفيان. كما سقطت حكومة نيكروما في غانة بسبب تقليص الولايات المتحدة استيراد الكاكاو وهو المحصول الرئيسي في غانة. وتعرضت المملكة العربية السعودية إلى تهديد خطير بمنع المواد الغذائية عنها عقب حرب تشرين التحريرية واتخاذ القادة العرب قراراً بحظر النفط عن الدول التي دعمت العدوان الإسرائيلي على الأمة العربية. والأمثلة كثيرة جداً على خطورة الانكشاف الاقتصادي على حرية الدول واستقلالها وسيادتها.

غير أن للاكتفاء الذاتي مشكلاته ومخاطره الاقتصادية والسياسية والأمنية أيضاً. فمن الناحية الاقتصادية البحتة يميل الاكتفاء الذاتي الاقتصادي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية المتوازنة لاقتصاد متعدد الأنشطة ليس على أساس نظرية التكاليف النسبية التي تعني أن تتخصص كل دولة بإنتاج السلع والخدمات التي تتمتع بمزايا نسبية في إنتاجها، بل على أساس أولوية اختيار الاستثمارات الأكثر إنتاجية على المستوى الوطني، وبالتالي فإن اعتماد سياسة الاكتفاء الذاتي سوف يعرض الاقتصاد الوطني إلى هدر الموارد باستغلالها في إنتاج سلع وخدمات بتكلفة أعلى كان يمكن الحصول عليها بتكلفة أقل. حتى أنصار هذه السياسة (الاكتفاء الذاتي) يرون فيها ضرورة مؤقتة من أجل تشجيع البلدان غير الصناعية على النمو والتقدم ويعدونها نوعاً من الحماية الاقتصادية المشددة لمساعدة هذه البلدان على تحقيق التنمية. ولكن على الدول الراغبة في تحقيق قدر معين من الاكتفاء الذاتي أن تكون مستعدة لتحمل مقدار معين من التضحيات من أجل سيادتها وحريتها. ومن الناحية السياسية الأمنية فإن لجوء أي دولة إلى اعتماد سياسة الاكتفاء الذاتي سيقود دولاً أخرى تضررت من هذه السياسة إلى اتخاذ إجراءات وقائية مقابلة قد يترتب عليها صراعات تصل إلى الحرب أحياناً. كما أن سياسة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي المطلق من شأنها أن تقود إلى تبني مواقف توسعية تقوم على الادعاء بالحاجة إلى مناطق أو موارد جديدة قادرة على تحقيق الاكتفاء الذاتي الاقتصادي، كما حدث مع النازيين بدعوتهم إلى ضرورة توفير المجال الحيوي الذي يضمن توافق المناطق الاقتصادية والكيانات الدستورية مع ما يسمى بمناطق الاكتفاء الذاتي الطبيعية أي بما يضمن الاكتفاء الذاتي الاقتصادي القومي. وليست مواقف الكيان الصهيوني وادعاءاته ببعيدة عن مثل هذا الاتجاه إذ يزعم الصهاينة أنهم في حاجة إلى حدود طبيعية آمنة إضافة إلى حصة كافية من موارد المياه في المنطقة لسد حاجتهم الحيوية. والنتيجة المنطقية لمثل هذه السياسة هي السعي إلى السيطرة على موارد الآخرين ومن ثم إلى الحرب. لقد كانت

ألمانية بدعواها حول المجال الحيوي سبباً في اندلاع حربين عالميتين، كما أشعل الكيان الصهيوني حرباً على الأمة العربية مازالت مستمرة بسبب دعاواه حول الحدود الآمنة، ونصيب «مناسب» من المياه والثروات الطبيعية في المنطقة.

**الاكتفاء الذاتي والتعاون الدولي:**

من المؤكد أن الأخذ بسياسة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي القومي يؤثر سلباً في التبادل التجاري بين الأمم ويعرقل التعاون الاقتصادي الدولي. ومن المؤكد أيضاً أن تنمية الدول المتخلفة تقتضي بحكم الضرورة الاقتصادية تحريرها من التبعية للخارج، لأن التقسيم الدولي الراهن للعمل والتقلبات في السوق الدولية إضافة إلى التفاوت الكبير في إنتاجية العمل بينها وبين الدول المتقدمة تقود كلها إلى تحويل الفوائض الاقتصادية منها باتجاه الدول الصناعية المتقدمة. يختلف الاقتصاديون فيما بينهم حول اعتماد استراتيجية التنمية المتوازنة أو استراتيجية النمو غير المتوازن. فأنصار الاستراتيجية الأولى يشيرون إلى ضرورة تحقيق نمو متوازن في كل قطاعات الاقتصاد الوطني يجعل من مخرجات كل قطاع مدخلات للقطاعات الأخرى. فيتحقق بذلك الاندماج الاقتصادي الوطني، مما يتوافق تقريباً مع نظرية الاكتفاء الذاتي القومي، ويقود إلى تقليص التبادل والتعاون الدوليين. أما أنصار الاستراتيجية الثانية فيرون أن الدول المتخلفة غير قادرة على تحقيق النمو دفعة واحدة وفي جميع القطاعات، ولذا يرون أن على هذه الدول تنمية بعض القطاعات التي تحرض النمو في قطاعات أخرى، ولكن حتى هؤلاء يوصون البلدان النامية بالسعي، قدر المستطاع، إلى تقليص الصادرات والواردات من أجل تركيز الآثار التحريضية للاستثمارات داخل الاقتصاد القومي. وهكذا يتضح وجود تعارض بين الاكتفاء الاقتصادي القومي وحرية التبادل التجاري التي يقتضيها التعاون الدولي، فهل يمكن إيجاد نقاط جوهرية مشتركة بين الاكتفاء الذاتي القومي المطلق أو النسبي، وحرية التبادل التجاري؟ في الواقع هناك احتمالان: فإما أن يطبق

الاكتفاء الذاتي على العالم بأسره منظوراً إليه على أنه كل موحد، أي دولة واحدة يكون فيها الاكتفاء الذاتي انفتاحاً في الوقت ذاته لأنه لن يكون هناك داخل تجب حمايته ولن يكون هناك خارج للانفتاح عليه. ومادام العالم منقسماً إلى دول ومجموعات اقتصادية متباينة في درجة نموها، وبعضها متقدم أكثر من الآخر، فإن من مصلحة البلدان المتقدمة تركيز الاهتمام على حرية التبادل التجاري في حين ترى الدول الأقل تقدماً أو المتخلفة ضرورة اتباع نظام الحماية الذي يعد صيغة من صيغ الاكتفاء الذاتي النسبي على الأقل. من هنا بدأ العالم بالتكتل في مجموعات اقتصادية في إطار أسواق مشتركة توفر حرية التبادل التجاري داخل حدود دول السوق، وفي الوقت نفسه ينمو الاتجاه نحو الاكتفاء الذاتي الاقتصادي في إطار هذه الدول، وتوضع العقبات في وجه حرية التبادل التجاري على الصعيد الدولي. لقد شهد العالم ولادة أسواق مشتركة كثيرة ومناطق جمركية متعددة بين دول متقاربة في مستوى نموها تهدف كلها إلى حماية الدول الأعضاء في المواجهات الاقتصادية المقبلة، كتلك التي تلاحظ بين اليابان وأوربة وأمريكة، والتي يصفها الكاتب الأمريكي ليستر ثورو في كتابه «رأس لرأس» بأنها مواجهات بين امبراطوريات. لقد قام الاتحاد الأوربي رداً على التحدي الأمريكي ولحماية الاقتصادات الأوربية من الغزو الأمريكي كما من الغزو الياباني.

وعندما شعرت الولايات المتحدة الأمريكية بالخطرين الياباني والأوربي سارعت إلى توقيع اتفاقية التجارة الحرة NAFTA مع كل من كندا والمكسيك في 7 تشرين أول 1992. وتعمل اليوم على توسيعها لتشمل كل دول القارة الأمريكية بشماليها وجنوبيها. وبدأت اليابان رداً على ذلك بخطط لتوسيع كتلتها لتشمل كلاً من كورية الشمالية وفيتنام إضافة إلى كورية الجنوبية وتايوان وسنغافورة وماليزية وإندونيسية وهونغ كونغ والفيليبين، ولا يستبعد أن تعمد هذه الدول إلى توقيع اتفاقية تجارة حرة بينها. ومن المرجح أن التعاون الدولي سيكون قريباً بين مجموعات اقتصادية كبيرة تستطيع كل منها

تحقيق الحماية المشتركة لأعضائها والتعامل مع المجموعات الأخرى في إطار سياسة ثنائية من الاكتفاء الذاتي الداخلي والانفتاح التجاري الخارجي على المستوى الدولي. أمّا الدول التي سوف تبقى منفردة بدافع الشعور المبالغ فيه بالسيادة الوطنية وتغليب المصالح الآنية الظاهرية على المصالح الحقيقية (اتفاقية السوق العربية المشتركة الموقعة منذ ثلاثة عقود ولم تجد طريقها إلى التطبيق بعد)؛ فيخشى ألا تجد لها مكاناً في التعاون الدولي وتبقى دولاً هامشية تابعة، فتفقد بذلك سيادتها وتكون قد وصلت إلى عكس ما تهدف إليه.

إن سياسة الاكتفاء الذاتي الإقليمي والتبادل التجاري والتعاون بين التكتلات الاقتصادية الكبيرة على المستوى الدولي تتيح الجمع بين التقسيم الدولي للعمل وفقاً لنظرية التكاليف النسبية من جهة، والتخصص داخل التكتلات ذاتها وفقاً لنظرية مستوى الإنتاجية الأفضل من جهة ثانية. وبهذا المعنى يمكن للاكتفاء الذاتي الإقليمي أن يسهم في تنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية ولاسيما العلاقات بين الدول ذات مستويات النمو المختلفة، ويراعي شروط التخطيط للتنمية داخل مجموعات الدول. ولا بد، في حال تحقق ذلك من أن تعطى مجموعات الدول الأقل تطوراً حرية أكبر في اتباع سياسة حماية أكثر تشدداً في علاقاتها الخارجية مع المجموعات الأكثر تقدماً من دون المعاملة بالمثل من جانب هذه الأخيرة حتى تتمكن من تشجيع صناعاتها الناشئة وتحمي فوائضها الاقتصادية من الانسياب نحو الخارج.

ومن شأن ذلك أن يساعد مجموعات الدول المتخلفة على النمو بسرعة أكبر ليتم ردم الهوة الكبيرة التي تفصل بينها وبين الدول الصناعية المتقدمة مما يسهم في بناء عالم أكثر انسجاماً وأقل تناقضاً.

# الاكتناز

الاكتناز hoarding هو جمع المال وتكديسه والاحتفاظ بالمتراكم منه نقداً سائلاً مدة زمنية غالباً ما تكون طويلة، والكنز في اللغة هو المال المدفون. وبذلك يظل المال المكتنز مجمداً بعيداً عن التداول، ومن دون فائدة مباشرة أو نفع اقتصادي.

والاكتناز غير الادخار، وتختلف طبيعته عن طبيعة الادخار اختلافاً كبيراً، فالادخار هو عملية اقتصادية إيجابية ومفيدة لأنه المصدر الأولي للاستثمار الذي يتولد منه الدخل الجديد، والاكتناز ظاهرة عقيمة اقتصادياً وسلبية اجتماعياً. والادخار هو الأصل في مبدأ التدفق الاقتصادي economic flow concept لأن المال المدخر لا يخرج من حلقة التداول بل يصب في أقنية الاستثمار مما يؤدي إلى نماء في الدخل العام، فالاكتناز هو تجميد للمدخرات بأسلوب لا يعدو كونه تراكمات في المخزون، الأمر الذي يُبقي المال بعيداً عن حركة النمو. أما النظريات النقدية فإنها تعدُّ الاكتناز ذلك الجزء المتبقي من مجمل الادخار بعد عملية تحويل الادخارات إلى استثمارات.

وللاكتناز دوافع كثيرة ينطلق بعضها من رسوخ العادات الاجتماعية، ويتأصل بعضها الآخر في ذات المكتنز نفسه كصفات الشح والجشع وحب الاكتساب والاختزان. بيد أن للاكتناز دوافع أكثر موضوعية كدوافع الحيطة والاستقلال والأمان عند بعض الناس، ودوافع المضاربة والربح عند بعضهم الآخر.

وإذا ما استبعدت الدوافع الذاتية البحتة، لأن سلبيتها ناجمة غالباً عن مثالب اجتماعية أو نفسية ضيقة ومحصورة بفئة معينة من البشر ولا يمكن فهمها أو تحليلها بالعقلانية الاقتصادية، فإنه يلاحظ أن ثمة أسباباً معينة تدفع الأفراد والمؤسسات المالية وأحياناً الحكومات لممارسة الاكتناز في حدود ضيقة وفي أوقات معينة. وغالباً ما يكون

ذلك التماساً للأمان والاستقلال أو بدافع الحيطة اتقاء للطوارئ أو لأزمات متوقعة أو ممكنة. وليس بأمر نادر الحدوث أو مستهجن اجتماعياً أن يُرى أفراد معينون يحتفظون بأموال نقدية سائلة ويحبسونها عن التداول والاستثمار مؤثرين جاهزية سيولتها على أرباح توظيفها وذلك لمواجهة نوائب الحياة أو مفاجآتها، بيد أنه يلاحظ أن هذه الفئة من الناس لا تستمر عادة بالاكتناز وحبس المال بعد نقطة معينة تؤلّف بنظرها حداً للأمان وضماناً لاستقلال اتخاذ قرار معين. كذلك فمن المألوف أن يؤثر بعض الأفراد والمؤسسات تجميد المال وحبسه سائلاً رغبة بالمضاربة أو بحافز ترقب ربح مستقبلي، فيكتنزون استعداداً لاقتناص الفرص الاستثمارية أو التجارية التي قد تبرز فجأة والتي يتطلب العمل فيها جاهزية في رأس المال، أو يكتنزون ترقباً لركود اقتصادي ممكن حين تهبط أسعار السلع والأصول المالية، الأمر الذي يرفع القيمة الشرائية للمال المكتنز. غير أنه إذا كان كل ذلك يقع في بوتقة الحالة الخاصة للاكتناز التي يمكن تحليلها اقتصادياً والتي لا تعدو كونها اكتنازاً مؤقتاً أو حالة توسع في اقتناء رأس المال الجاهز ترقباً لإنفاق مستقبلي، فإن الحالة العامة للاكتناز مجرداً تبقى ظاهرة سلبية لما عليها من مآخذ اقتصادية واجتماعية.

### المنظور التاريخي وموقف الإسلام من الاكتناز:

من الثابت أن الإنسان مارس الاكتناز منذ أقدم العصور. وقد كشفت التنقيبات عن الأوابد والدراسات الأنثروبولوجية قرائن يستدل منها على أن الاكتناز كان ممارساً في معظم الحضارات القديمة المعروفة، حتى إنه كان يدخل في طقوس ديانات بعض منها. وإنه لبدهي أن يلجأ الأفراد في المجتمعات البدائية إلى اكتناز المؤن والحاجات الضرورية وإخفائها من وجه الأعداء ومن قساوة الطبيعة ومخلوقاتها المتنوعة. وكان النشاط الاقتصادي في المشاعة البدائية نشاطاً استهلاكياً يعتمد على أعطيات بر الطبيعة وبحرها، ثم تطور إلى الإنتاج الرعوي وبدأت المدنيات العمرانية تتكّون نتيجة لما فرضته

الزراعة من توضع واستقرار. وإذا كانت أداة التبادل ومعيار الثروة قد تمثّلا لدى شعوب الداخل في أزمنة معينة بحجوم المحصولات وبأعداد أليف الحيوان وبكميات الجلود والنتاج، فإن شعوب الساحل قد اعتمدت الأصداف والمرجان و اللآلئ والملح. ومع تطور أصول التبادل التجاري بين المجتمعات وتوسع الاستفادة من المعادن ظهرت خصائص الذهب والفضة ومحاسن استعمالها فاكتسبا علة الثمنية، أي بدأت السلع والأرزاق تثمن بهما، وتقلصت ظاهرة المقايضة فأصبحا أساس النقد حتى إنه عند ظهور الإسلام ذكر الذهب والفضة من دون غيرهما مثالاً للاكتناز.

عالج الإسلام ظاهرة الاكتناز من ثلاث زوايا. فمن الناحية الأولى نهى عن الاكتناز وأنذر المكتنزين بعقاب أليم. فقد جاء في سورة التوبة: ﴿والذينَ يكْنِزونَ الذَّهَبَ والفِضَّةَ، ولا يُنفِقُونَهَا في سَبيلِ الله، فَبشِّرهُم بِعَذَابٍ أَلِيمٍ. يَوْمَ يُحْمى عَلَيهَا في نَارِ جَهَنَّمَ، فَتُكْوَى بها جِبَاهُهُم وجُنُوبُهُم وظُهُورُهُم. هَذَا ماكَنَزتُمْ لأنفُسِكُم، فَذُوقُوا مَا كُنتُم تَكْنِزُونَ﴾ (التوبة 34 و35). ومن الناحية الثانية حض الإسلام على إنفاق المال وبشر الذين ينفقونه من غير هدر وتبذير بالجنة التي أعدت للمتقين، وقد ورد في القرآن الكريم بضع عشرة آية حثت على الإنفاق المشروع للمال؛ منها ما جاء في سورة آل عمران: (لن تنَالُوا البرّ حَتّى تُنفِقُوا مِمَّا تُحِبّونَ وما تُنفِقُوا مِن شَيءٍ فَإنَّ اللهَ بِهِ عَلِيمٌ) (آل عمران 92). كذلك ما جاء في سورة البقرة (الّذِينَ يُنفِقُونَ أَمْوَالهم بِالليْلِ والنَّهَار سِرّاً وعَلانِيَةً فَلَهُمْ أَجْرُهُم عِندَ رَبِهِمْ ولا خَوْفٌ عَلَيهِمْ ولا هُم يَحْزَنُونَ) (البقرة 274). بيد أن الإسلام، الذي رغب عن الاكتناز وحض على الإنفاق، قد فرق بدقة بين الإنفاق المشروع على الأمور الاستهلاكية والإنتاجية وبين الإنفاق على البذخ وتبذير المال. فقد جاء في قوله تعالى: (وآتِ ذَا القُرْبَى حَقَّهُ والمِسكِينَ وابْنَ السَّبِيل ولاتُبَذّرْ تَبْذِيراً) (الإسراء 26). أما الناحية الثالثة التي عالج الإسلام فيها مسألة الاكتناز فقد جاءت عن طريق أحكام أحد أركان الإسلام وهو الزكاة. وقد ورد ذكر الزكاة في اثنين وثلاثين

موضعاً من القرآن الكريم، وهي تؤلف آلية تعمل تلقائياً على تقليص المال المكتنز وإذابته كلياً، إذ توجب على المكتنز دفع نصاب محدد سنوياً زكاة ماله [ر. الزكاة]، وتحفز صاحب المال على استغلاله لجعل أعماله رابحة وثروته نامية، هذا إضافة إلى أن أحكام الزكاة تخول أولياء الأمر إنفاق حصيلة الزكاة في أوجه مشروعة متعددة فتعاد هذه الأموال لتدخل أقنية العجلة الاقتصادية من جديد فينتفع من حركتها واستثمارها المجتمع كله.

**الاكتناز وأثره السلبي في النشاط الاقتصادي ونمو بلدان العالم الثالث:**

يقسم الدخل وفق الاعتبارات الاقتصادية إلى قسمين، قسم ينفق على المتطلبات الاستهلاكية والآخر المتبقي يذهب إلى الادخار. وإذا ما افترض أن الدخل، ولاسيما في المدى القريب، يكون ثابتاً، فإن الفرد لا يستطيع أن يزيد ادخاره إلا عن طريق الإقلال من نفقاته الاستهلاكية. وبالمفهوم الاقتصادي لا يخرج المال المدخر من حلقة التداول، لأن ما يدخر في مدة قصيرة كشهر من الأشهر مثلاً يعاد ليوظف في الشهر التالي في نشاطات ذات فائدة أو ينفق على استثمارات منتجة. لذلك، فعند إجراء حساب الدخل العام، وفق شروط ومفهومات اقتصادية معينة، يُعدّ مجمل الادخار في عام من الأعوام مساوياً لمجمل الاستثمار. ولما كانت عملية توسيع المستوى العام للطاقة الإنتاجية القائمة في أي مجتمع لا تتم إلا بوساطة الفائض الإنتاجي المتاح للاستثمار، ولما كانت هناك علاقة ارتباط مباشرة بين تزايد الاستثمار وتزايد مجمل الدخل مما يبقي استمرار العلاقة قائماً نتيجة تفاعل الظاهرتين المعروفتين في علم الاقتصاد الحديث «بالمسرِّع» accelerator و«المضاعف» multiplier، وترابط قواهما مما يؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي العام؛ لما كان الأمر كذلك فإن الاكتناز بعدِّه تجميداً لقسم من الادخار هو في الواقع إنقاص لمجمل الاستثمار أي لجم حركة نماء الدخل العام وتعويق للنشاط الاقتصادي بوجه عام.

ومشكلة الاكتناز هي أكثر تعقيداً في البلدان النامية مما هي عليه في البلدان الصناعية التي هي أكثر تقدماً. فالاكتناز أكثر شيوعاً في المجتمعات المتخلفة، وإن واقع انتشاره هو بحد ذاته أمر عائق لعملية التنمية اللازمة لتطوير بلدان العالم الثالث والنهوض بها اقتصادياً واجتماعياً.

وأما ما يتصل بدور الاكتناز، فبادئ ذي بدء يجب ألاّ ينسى أنه لا يتجمع لدى الفرد الفقير عادةً فائض يفوق متطلباته الاستهلاكية؛ بل إنه غالباً ما يعيش بمستوى الكفاف، لذلك فقلما يدخر أو يكتنز. وهكذا هي الحال في كثير من بلدان العالم الثالث، فالدخل العام لهذه البلدان غالباً ما يكون منخفضاً إلى مستوى يصبح معه عاجزاً عن مواجهة مجمل الاستهلاك. ثم إنه في الحالات التي يزيد فيها دخل البلدان النامية على استهلاكها يلاحظ أن نسبة الاكتناز من هذا الفائض أعلى مما تكون عليه في البلدان المتقدمة. وقد يعود سبب ذلك إلى التخلف الثقافي وإلى المعطيات الاجتماعية السائدة في البلدان النامية عامة، كتأصل بعض العادات الخاصة ورسوخ القيم الموروثة. وعلى سبيل المثال، فإن تقاليد الزواج في بعض المجتمعات تفرض على المرء البدء بالاكتناز منذ أوائل حياته الإنتاجية استعداداً لدفع مهر الزوجة الذي لا يتداول معظمه إلا مرة واحدة وذلك عند شراء الحلي الثمينة للعروس، تلك الحلي التي غالباً ما تبقى مجمدة معها طوال حياتها أي مجرد تحويل عملية الاكتناز. ثم إن ظاهرة تزين النساء بقطع النقود الذهبية هي أكثر انتشاراً في البلدان النامية منها في المجتمعات الصناعية المتقدمة على الرغم من أن معدل الدخل ومستوى الثراء هو أعلى في الثانية منه في الأولى. وإن بعض التقديرات تشير إلى أن بعض الأفراد في الهند مثلاً يقتنون أكبر كتلة من الذهب المكتنز لدى الأفراد في العالم، في حين أن الاقتصاد الهندي يرزح تحت ضغوط اقتصادية مختلفة منها تلك الناجمة عن نقص في موجودات الدولة من القطع الأجنبي والذهب. وإضافة إلى الأوضاع الاجتماعية للدول النامية، فإن محدودية الأسواق المالية وضآلة فعالية أقنية

الادخار والاستثمار وتجمّع القطاع المصرفي في المدن الكبرى وقلة انتشار فروعه خارجها، كل ذلك من بين الأسباب الكثيرة التي تدفع الأفراد في تلك البلدان إلى الاكتناز بدلاً من الادخار.

لذلك كله، فإن الاكتناز في البلدان النامية هو في الواقع من أسباب التخلف ونتائجه في آن واحد، وهذا يولد حلقة مفرغة ذات قوى معاكسة لحركة التنمية الاقتصادية والاجتماعية. فمعطيات التخلف توسع ظاهرة الاكتناز، وتوسع الاكتناز يؤدي إلى تقليص في حجم الادخار الإيجابي، أي إلى تقليص في مجمل الاستثمار، الأمر الذي يحدّ من نماء الدخل العام ومن حركة التنمية الاقتصادية والاجتماعية اللازمة لتطوير بلدان العالم الثالث.

# الأموال الاقتصادية

المال لغة، كل ما يقتنى من الأشياء. ويقول ابن الأثير: «المال في الأصل ما يملك من الذهب والفضة، ثم أطلق على كل ما يقتنى من الأعيان، وأكثر ما يُطلق المال عند العرب على الإبل لأنها كانت أكثر أموالهم. والمال في الإسلام هو كل شيء فيه منفعة للإنسان يمكن حيازته». والمال في النظرية الاقتصادية هو كل شيء يشبع حاجة لدى الإنسان سواء أكان سلعة أم خدمة، ولكي يكون المال اقتصادياً في النظرية الاقتصادية لا يكفي أن يشبع حاجة لدى الإنسان بل يستلزم بذل جهد من أجل الحصول عليه وحيازته. فالخيرات المتوافرة في الطبيعة من دون عمل الإنسان ليست أموالاً اقتصادية لأنها رزق لا تطلب عمل الإنسان، ولا تخضع للتملك والمبادلة نقداً أو عيناً. لهذا فإن تعبير المال في اللغة العربية: ما يقتنى من جميع الأشياء، وفي المنظور الإسلامي كل ما فيه منفعة للإنسان ويمكن حيازته هو مال اقتصادي بالضرورة لأنه خاضع للتملك والحيازة ولا يكفي فيه إشباع الحاجة لدى الإنسان. من هنا يكون تمييز المال من المال الاقتصادي ضرورياً في النظرية الاقتصادية، وليس الأمر كذلك في اللغة العربية أو في الفقه الإسلامي. فإشباع الحاجة أو وجود المنفعة شرط ضروري ليكون المال اقتصادياً وهو شرط لازم، ولكنه ليس كافياً، وتكون الأموال إما عامة تعود ملكيتها للمجتمع ممثلاً بالدولة وإما خاصة تعود إلى الأفراد أو مجموعات منهم.

## الحاجة والمال الاقتصادي:

تعرف الحاجة أنها التعبير عن أحد شروط الحياة على مستوى الاستهلاك الشخصي أو الاجتماعي، وهكذا تكون هناك حاجات شخصية (كالغذاء والكساء مثلاً) وحاجات اجتماعية (المدارس والطرقات، وغيرها)، وهناك حاجات فطرية صرفة (الأكل والشرب والنوم) يؤدي عدم إشباعها إلى الموت، وحاجات روحية سامية مثل الثقافة والوطنية

والانتماء وغيرها، يؤدي عدم إشباعها إلى المعاناة. والإنسان في عمله يسعى لإشباع حاجاته وفق أولويات تختلف من شخص إلى آخر. غير أن الحاجة في صورتها المجردة لا تعبر عن أي أهمية لعلم الاقتصاد. المهم، في علم الاقتصاد، هو الحاجة الاقتصادية التي تفترض وجود مال لإشباعها، وتوافر سوق تمكن الراغب من اقتناء هذا المال، إضافة إلى إمكانية مبادلة هذا المال في السوق نقداً أو عيناً. وهكذا يكون المال الاقتصادي المال الموجود القابل للتبادل وتتوافر فيه الشروط التالية:

- خصيصة إشباع حاجة لدى الإنسان سواء أكانت هذه الحاجة نافعة أم ضارة، أخلاقية أم غير أخلاقية، مادية أم روحية.

- إدراك الناس لمنفعة هذا المال، فمهما يكن المال نافعاً فلا يطلبه المستهلكون ولا يقبلون على دفع أي ثمن له إذا لم يكتشفوا خصائصه النافعة. فقد كان النفط موجوداً قبل آلاف السنين ولكنه لم يتحول إلى مال اقتصادي إلا بعد الكشف عن كونه مصدراً للوقود في المحركات والآلات ومصدراً للطاقة.

- إمكانية الحصول على المال وحيازته، فالغازات النادرة المتوافرة في الجو المحيط بالأرض ليست أموالاً اقتصادية بعد لعدم إمكانية الحصول عليها وحيازتها، وقد تتحول هذه الغازات مع تطور العلم إلى أموال اقتصادية. فالتقدم العلمي قد يوجد أموالاً اقتصادية وينفي أخرى.

- الندرة: إذا حققت الأموال أو الخيرات الشروط الثلاثة السابقة فقد لا تكون أموالاً اقتصادية. لأن الشرط الأهم كي يكون المال اقتصادياً أن تكون الكميات المتوافرة منه من دون جهد الإنسان غير كافية لإشباع حاجات جميع الناس فيضطر هؤلاء إلى القيام بالعمل للحصول على المال واقتنائه أو الانتفاع به. أي إن الأموال لا تكون اقتصادية وتندرج في إطار التحليل الاقتصادي إلا إذا بذل جهد إنساني للحصول عليها أي إلا إذا كانت في حالتها الحرة نادرة ولا تفي بحاجات الناس.

والندرة لا تعني الندرة المطلقة بل الندرة النسبية فقط، أي أن يكون توافر المال أقل من الحاجة إليه. فالهواء مثلاً، وهو أهم شيء في حياة الإنسان، يشبع أهم حاجة بشرية ليس مالاً اقتصادياً بسبب وفرته في الطبيعة وعدم الحاجة إلى بذل أي جهد في الحصول عليه. وإن الأموال المتوافرة في الطبيعة، ولا يحتاج الإنسان إلى بذل أي جهد أو تحمل أي تكلفة للانتفاع بها تدعى الأموال الحرة. وقد تصبح هذه الأموال اقتصادية عندما يتوافر شرط ندرتها كالماء في الصحراء حيث يباع للمحتاجين إليه، أو كإيصال مياه الشرب إلى التجمعات السكنية.

هذه الشروط الأربعة تعطي المال صفة المنفعة وتكون المنفعة في المال القابل للتجزئة منفعة كلية كتلك التي يتمتع بها الشخص في أكل التفاح، فهي حصيلة جمع المنفعة التي يحصل عليها من كل تفاحة يلتهمها، كما تكون منفعة حدية أو هامشية وهي منفعة الوحدة الأخيرة التي ينتفع بها المستهلك [ر.المنفعة]. أي مقدار المنفعة التي يحصل عليها من التهام التفاحة الأخيرة وبالطبع فإن استهلاك التفاحة الأولى أكثر منفعة من استهلاك التي تليها وهكذا.

### تصنيف الأموال الاقتصادية:

تصنف الأموال الاقتصادية عادة وفقاً لأربعة معايير، هي:

1ـ معيار الاستخدام: يسمح هذا المعيار بتقسيم الأموال الاقتصادية إلى أموال الإنتاج (تسمى أيضاً الأموال الاستثمارية أو الأموال الرأسمالية) وإلى أموال الاستهلاك (وتسمى أيضاً الأموال المباشرة أو أموال الدرجة الأولى).

فأموال الإنتاج (أو وسائل الإنتاج بالتعبير الماركسي) لا تشبع حاجة مباشرة لدى المستهلك النهائي وإنما تستخدم لإنتاج الأموال المباشرة أو أموال الاستهلاك. فالخشب الذي يستخدم في صنع المفروشات أو في بناء المساكن وتجهيزها، لا يشبع حاجة مباشرة ولكنه يستعمل وسيطاً في إشباع الحاجة المباشرة. وكذا الحال في المصانع التي تقوم

بتحويل المواد الأولية إلى مواد مصنوعة تشبع حاجة مباشرة لدى الإنسان. وهناك مجموعتان من أموال الإنتاج: الأدوات والتجهيزات التي تستخدم للتأثير في تحويل الأشياء لتلبي حاجة مباشرة وتسمى أدوات العمل، والمواد التي تخضع للتحويل في عملية الإنتاج لتصبح مواد تشبع حاجة مباشرة للإنسان وتسمى مواد العمل.

وبالنتيجة فإن كل الأموال الاقتصادية تدخل في مجال الاستهلاك إمّا على نحو مباشر فتكون أموال استهلاك أو على نحو غير مباشر أي تستخدم في الاستهلاك الوسيط (إشباع حاجة على نحو غير مباشر، فتكون أموال إنتاج [ر. الاستهلاك]). وتمايز أموال الإنتاج من أموال الاستهلاك يحدد الخط الفاصل بين ما هو رأسمال و ما ليس برأسمال. غير أن هذا التمييز لا ينبع من طبيعة المال نفسه فحسب وإنما تدخل طريقة الانتفاع بالمال في ذلك. فالدجاجة تعد من أموال الإنتاج أو رأسمالاً عندما تربى للحصول على بيضها، في حين تعد من أموال الاستهلاك عندما تذبح لتطهى طعاماً. وكذا الحال في الأشجار المثمرة فهي رأسمال (من أموال الإنتاج) عندما تقطف ثمارها وتغدو من أموال الاستهلاك عندما تقطع حطباً وتستخدم للتدفئة. كما قد يحدث عكس ذلك أيضاً فبعض أموال الاستهلاك قد تصبح من أموال الإنتاج كما في حال تفقيس البيوض بدلاً من استهلاكها مباشرة، أو بذر الحبوب في الزراعة بدلاً من استهلاكها في الغذاء مباشرة.

2ـ معيار الديمومة: هناك أموال تفنى عند استعمالها مرة واحدة كالطعام مثلاً وتسمى بالأموال المستهلكة، في حين توجد أموال وسلع تستخدم للانتفاع بها مدة طويلة من الزمن كالسيارة والأثاث وتسمى بالأموال المعمرة أي تدوم طويلاً، كما أن هناك أموالاً أبدية لا تفنى بالاستعمال أبداً مثل الأرض.

3ـ معيار قابلية الاستبدال: واستناداً إلى هذا المعيار تصنف الأموال في صنفين: أموال قابلة للاستبدال، وأخرى غير قابلة للاستبدال. يكون المال غير قابل للاستبدال بمال آخر عندما يتمتع بصفات فريدة لا تتوافر في أي مال آخر. والأموال غير

القابلة للاستبدال نادرة الوجود لتطور الإنتاج من جهة ولتغير عادات الاستهلاك من جهة ثانية، ويقال عن مجموعة من الأموال إنها قابلة للاستبدال إذا كان ممكناً إحلال أحدها محل الآخر في إشباع حاجة المستهلك أو تلبية أغراض المنتج. فنقول مثلاً إن السمن الحيواني قابل للاستبدال بالسمن النباتي المهدرج لأن أحدهما يشبع الحاجة التي يشبعها الآخر ويستخدم بدلاً منه في طهي الأطعمة. وتكون قابلية الاستبدال بين السلع كاملة أو جزئية تبعاً لكون كل منها يشبع حاجة المستهلك تماماً وبالشروط ذاتها مثل استبدال منتج ما بآخر له التركيب نفسه والمواصفات نفسها ولكن من مصدرين مختلفين أو من نموذجين مختلفين، في هذه الحالة تكون قابلية الاستبدال بينهما تامة كاستبدال قميص قطني من صنع معمل في دمشق بقميص قطني آخر من صنع معمل في حلب. وتكون قابلية الاستبدال بين الأموال جزئية عندما يقتضي إحلال أحد هذه الأموال محل الأخرى تضحية بحد معين من مستوى الإشباع كاستبدال الألبسة المصنوعة من الخيوط التركيبية بتلك المصنوعة من الخيوط الطبيعية أو استبدال السمن النباتي بالسمن الحيواني أو زيت الذرة بزيت الزيتون. وتؤثر قابلية الاستبدال بين الأموال في الأسعار من جهة وفي كمية المطلوب من كل منها من جهة ثانية. وغالباً ما تكون السلع القابلة للاستبدال فيما بينها متنافسة.

4ـ معيار صفة التتام: يقال عن مالين أو أكثر إنهما متتامان إذا كان لا بد من استهلاكهما أو استعمالهما معاً لإشباع حاجة معينة، مثل البن والسكر أو عجلات السيارات والوقود، وتكون حركة أسعار الأموال المتتامة غالباً مرتبطة فيما بينها إذا بقي المعروض منها متناسباً لأن تغير الطلب على أحدهما ينعكس تغيراً على طلب الأخرى في الاتجاه نفسه و صفة التتام بين الأموال ليست ثابتة في الزمان والمكان، فمثلاً، بعض الناس، في بعض المناطق، يستهلكون البن من دون سكر فصفة التتام

ظاهرة فنية وتاريخية أي إنها تتغير تبعاً للحاجة والتطور. كما يمكن أن يكون التتام موضوعياً أو ذاتياً. فهو موضوعي في حال عدم إمكانية إشباع الحاجة من مال معين من دون استعمال المال الآخر مثل القطع المكونة لمحرك السيارة. وهو ذاتي يتعلق بسلوك المستهلك عندما يتوقف أمر الجمع بين المالين على ذوق المستهلك وتقديره. فبعض الناس يشربون القهوة مع السكر ويفضلها آخرون من دون سكر.

وأخيراً يمكن تصنيف الأموال، بحسب إنتاجها، في أموال متلازمة وأموال متنافسة فهي متلازمة عندما يكون إنتاج أحدها مرافقاً أو ملازماً لإنتاج الآخر، مثل إنتاج مشتقات النفط بتكرير النفط الخام، وهي متنافسة عندما يكون إنتاج بعض الأموال من الموارد المتوافرة ذاتها على حساب إنتاج أموال أخرى. ويكون عدد كبير من الأموال الزراعية متنافساً، فالحقل المفلوح والمسمد يمكن أن ينتج القمح أو الذرة أو الشعير أو غير ذلك ولكن إنتاج أحدها ينفي إنتاج الآخر من الموارد نفسها.

# تجديد الإنتاج

تجديد الإنتاج أو إعادة الإنتاج reproduction تكرار مستمر لعملية الإنتاج. ويؤلف تجديد الإنتاج ضرورة موضوعية لوجود المجتمع البشري وتطوره بصرف النظر عن الطبيعة الاجتماعية لعملية الإنتاج. ويتحدد جوهر تجديد الإنتاج بحسب طبيعة أسلوب الإنتاج السائد في المجتمع الذي يبرز وحدة مكونات الإنتاج الاجتماعي أي القوى المنتجة وعلاقات الإنتاج. ولا تختلف طبيعة الإنتاج في مكوناتها وعناصرها عن طبيعة تجديد الإنتاج. ففي عملية الإنتاج لا يتحقق فقط إنتاج المنتجات، وإنما يتم فيها، في الوقت نفسه، استهلاك منتجات أخرى (وسائل الإنتاج) لأنها الشروط المادية لعملية الإنتاج. ثم إن تجديد الإنتاج يشترط تعويض وسائل الإنتاج المستهلكة وتعويض وسائل المعيشة والبقاء المستهلكة في تجديد إنتاج قوة العمل والحفاظ على العنصر البشري. إن تعويض وسائل الإنتاج المستهلكة ووسائل معيشة الفرد لا يمكن تحقيقه إلا باستمرار عملية الإنتاج. ولا تقتصر عملية تجديد الإنتاج على تجديد إنتاج العناصر المادية، ومنها الوسائل الضرورية لتجديد قوة العمل، وإنما تشمل هذه العملية أيضاً تجديداً لإنتاج العلاقات الاجتماعية أي علاقات الإنتاج السائدة في المجتمع، وبالدرجة الأولى تجديد علاقات الملكية وعلاقات التوزيع وأنماط التنظيم لعملية الإنتاج. وعلى هذا الأساس فإن تجديد الإنتاج هو في الوقت نفسه تجديد اجتماعي. ففي النظام الإقطاعي، يرافق عملية تجديد الإنتاج تجديد علاقات الإنتاج الإقطاعية. إذ يكون الإقطاعيون باستمرار مالكين لوسائل الإنتاج الأساسية ومستحوذين على الريع، في حين يظهر الفلاحون مالكين لبعض أدوات العمل البسيطة إلى جانب استخدام قوة عملهم في مقابل الحصول على جزء محدد من الناتج العيني أو النقدي. ففي عملية الإنتاج يتم إذن تجديد الشروط

المادية وتجديد قوة العمل والعلاقات الاجتماعية وهذه العملية تؤلف وحدة متكاملة ومترابطة لهذه الجوانب الثلاثة.

لقيت المسائل المتعلقة بتجديد الإنتاج الاجتماعي اهتماماً خاصاً من بعض علماء الاقتصاد السياسي. فقد قام الاقتصادي الفرنسي كيسني Quesnay (1694-1774م)، وهو من أبرز ممثلي النظرية الفيزيوقراطية، بأول محاولة لتحليل عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي، عندما انطلق في تحليله من أن عملية الإنتاج الاجتماعي تتصف بالتكرار والدورية. وقد تناول في البحث الشروط الخاصة والضرورية لعملية تجديد الإنتاج الاجتماعي الرأسمالي، وركز خاصةً على ضرورة توافر التبادل السلعي بوصفه مرحلة أساسية في عملية تجديد الإنتاج. وبذلك تعتمد دراسة كيسني على الشكل السلعي لتجديد رأس المال الاجتماعي، فتناول بالدراسة والبحث الناتج الاجتماعي الكلي من حيث أهميته في عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي. وبحسب رأيه يمكن تقسيم الناتج الاجتماعي الكلي وفقاً لشكله المادي الطبيعي إلى قسمين: هما الناتج الصناعي والناتج الزراعي. ويكون كيسني قد اقتصر في دراسته للناتج القومي الإجمالي على الشكل المادي أو القيمة الاستعمالية لهذا الناتج، وأهمل في التحليل أهمية القيمة التبادلية للناتج القومي ودورها في عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي. وقام آدم سميث (1723 - 1790)، أحد أبرز ممثلي المدرسة الكلاسيكية في علم الاقتصاد السياسي البرجوازي، بمحاولة أخرى لتحليل عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي والناتج الاجتماعي الكلي بصفته يمثل قيمة العمل المبذول إبان السنة، وخلافاً للمدرسة التجارية (الميركانتيلية) التي اقتصرت على تحليل علاقات التداول، فإن المدرسة الكلاسيكية عالجت علاقات الإنتاج الرأسمالي وقوانين الإنتاج وتجديد الإنتاج على مستوى الاقتصاد الوطني. ومع أن هذه المعالجة لم تكن تؤلف سوى بدايات أولية لتوضيح مفهوم تجديد الإنتاج، فإن المدرسة الكلاسيكية عامة أصبحت فيما بعد أحد المصادر العلمية الأساسية للنظرية الماركسية.

أولى كارل ماركس (1818 - 1883) في المجلد الأول من كتابه «رأس المال» اهتماماً خاصاً بالكشف عن قانون التطور الاقتصادي في المجتمع الحديث بتحليله عملية إنتاج رأس المال. في حين خصص المجلد الثاني من الكتاب لتحليل دورة رأس المال الفردي، وتجديد إنتاج رأس المال الاجتماعي، وأوضح مراحل حركة رأس المال المستمرة. ففي تحليله لعملية إنتاج رأس المال الاجتماعي تجاوز الأخطاء التي وردت في تحليل آدم سميث حين أوضح أجزاء القيمة المكونة للناتج الكلي الاجتماعي وتركيبه المادي الطبيعي المكون من وسائل الإنتاج ووسائل الاستهلاك، وأبرز في هذا التحليل خصائص وشروط كل من عملية تجديد الإنتاج البسيط وتجديد الإنتاج الموسع وأسباب الأزمات الاقتصادية.

كوّن ظهور «الكينزية» في الأربعينات من القرن العشرين بدايات نشوء نظرية التحليل الاقتصادي الكلي وجاءت هذه النظرية تعبيراً عن الأزمة الاقتصادية العالمية للأعوام 1929ـ 1932م، بعد أن انهارت معها مفهومات التحليل الاقتصادي الجزئي التي كانت ترى أن التوازنات الاقتصادية الجزئية تؤدي بالضرورة إلى التوازن الاقتصادي الكلي. لقد نقض كينز هذه المفهومات وطرح على بساط البحث الشروط الوظيفية الكلية لتحقيق توازن النظام الاقتصادي الكلي. إلا أن كينز ركز أساساً على دور السياسة المالية والنقدية، ولاسيما دور الفائدة في ضبط عملية تجديد الإنتاج الرأسمالي، وتحاشي الأزمات الاقتصادية. وكان تأثير الكينزية كبيراً في علم الاقتصاد البرجوازي الحديث. إذ إن النظريات الحديثة كنظرية النمو وتحليل المدخلات والمخرجات والحسابات القومية وغيرها تنطلق من المفهومات والمقولات الأساسية للنظرية الكينزية في التحليل الاقتصادي الكلي.

**تجديد الإنتاج البسيط والإنتاج الموسع:**

قبل التعرض لمفهوم تجديد الإنتاج البسيط وتجديد الإنتاج الموسع لابد من الإشارة إلى العلاقة بين الناتج الكلي الاجتماعي وتجديد الإنتاج عامة. إن الناتج السنوي للمجتمع (الناتج الكلي الاجتماعي) يجب أن يوفر كل الوسائل التي يتيح استهلاكها تعويض مستلزمات الإنتاج المادية إبان السنة. وإن تجديد الإنتاج هو قبل كل شيء تجديد للناتج الكلي الاجتماعي وفق تركيب مادي استعمالي معين أو ما يدعى تجديد إنتاج القيمة الاستعمالية. ويشترط تجديد الإنتاج تجديد القوى العاملة وفق تركيب معين وتأهيل مناسب وملائم للاستمرار في عملية الإنتاج. إن التركيب المادي الاستعمالي للناتج الكلي الاجتماعي يتكون في العادة في جانب منه من وسائل الإنتاج، وفي الجانب الآخر من وسائل الاستهلاك، إذ يتم إنتاج وسائل الإنتاج في الفرع الأول من عملية الإنتاج الاجتماعي الخاص بإنتاج وسائل الإنتاج، في حين يتم إنتاج وسائل الاستهلاك في الفرع الثاني من عملية الإنتاج الاجتماعي والخاص بإنتاج وسائل الاستهلاك.

وفي حالات الإنتاج البضاعي إذ تتحقق في عملية الإنتاج القيمة الاستعمالية والقيمة التبادلية، حالات يظهر الناتج سلعةً لها قيمة استعمالية وقيمة تبادلية، فإن تجديد الإنتاج لا يشترط فقط توافر القيمة الاستعمالية، وإنما يشترط كذلك تحقيق القيمة في عملية التبادل في السوق. إلا أنه يلاحظ وجود اختلاف بين تجديد القيمة الاستعمالية وتجديد القيمة التبادلية، إذ إن تجديد القيمة الاستعمالية للناتج الكلي الاجتماعي يشترط وجود تقسيم في العمل الاجتماعي بين إنتاج وسائل الإنتاج (الفرع الأول من عملية الإنتاج الاجتماعي) و إنتاج وسائل الاستهلاك (الفرع الثاني من عملية الإنتاج الاجتماعي)، في حين يشترط تجديد الإنتاج من حيث القيمة تحقيق القيمة التبادلية لكل سلعة بمفردها من السلع المكونة بمجموعها الناتج الكلي الاجتماعي.

تتكون القيمة التبادلية من ثلاثة أجزاء: الجزء الأول يشمل قيمة وسائل الإنتاج المستهلكة في عملية الإنتاج، أي قيمة استهلاك الآلات والموجودات الثابتة الأخرى وقيمة المواد الأولية والمواد المساعدة، في حين يمثل الجزء الثاني من القيمة التبادلية قيمة قوة العمل (الأجر)، وأما الجزء الثالث فيمثل قيمة الناتج الفائض. وبعد تحقيق القيمة التبادلية يستخدم الجزء الأول منها في عملية تجديد الإنتاج لتعويض قيمة استهلاك وسائل الإنتاج، والجزء الثاني لتعويض قيمة قوة العمل. في حين تستخدم قيمة الناتج الفائض إما في عملية الاستهلاك الفردي لمالكي وسائل الإنتاج، أو في توسيع عملية الإنتاج. إن الطريقة التي يتم بها استخدام قيمة الناتج الفائض هي التي تحدد طبيعة تجديد الإنتاج. وفي هذا الصدد يجب التفريق بين تجديد الإنتاج البسيط وتجديد الإنتاج الموسع.

فتجديد الإنتاج البسيط تكرار لعملية الإنتاج بالمستوى السابق نفسه، من دون أي تغيير في كمية عناصر الإنتاج، ويبقى كل من مستوى القوى المنتجة والناتج المتحقق ثابتين. وفي تجديد الإنتاج البسيط يتم استهلاك قيمة الناتج الفائض المتحقق من النشاطات المنتجة في أغراض غير إنتاجية، من دون استخدام أي جزء منه في توسيع الإنتاج، ففي تجديد الإنتاج الرأسمالي البسيط تستخدم قيمة الناتج الفائض في عملية إشباع الحاجات الشخصية لصاحب رأس المال. أما حجم وسائل الإنتاج في الناتج الكلي الاجتماعي فيكون في حالة تجديد الإنتاج البسيط مساوياً على الدوام لوسائل الإنتاج المستهلكة في عملية الإنتاج السابقة، ويكون الدخل القومي مساوياً لقيمة وسائل الاستهلاك من الناتج الكلي الاجتماعي. وفي الحياة الاقتصادية تبدو عملية تجديد الإنتاج البسيط غير ممكنة، لأن هذا النمط من تجديد الإنتاج لا يتيح أي إمكان لحدوث أي تطور في القوى المنتجة أو أي تطور اجتماعي في ظل الركود الاقتصادي.

أما تجديد الإنتاج الموسع فهو تكرار لعملية الإنتاج بمستوى أعلى من السابق، إذ تستخدم قيمة الناتج الفائض أو جزء منها في توسيع عملية الإنتاج سواء تم ذلك في المستوى التقني السابق نفسه، أو في مستوى تقني أفضل لوسائل الإنتاج (التراكم). ويتكون الدخل القومي في هذه الحالة، في جزء منه، من وسائل الإنتاج، والجزء الآخر من وسائل الاستهلاك. وحتى يمكن تحقيق هذا التراكم يشترط أن تكون قيمة الناتج الكلي في الفرع الأول أكبر من قيمة وسائل الإنتاج المستهلكة في عملية الإنتاج السابقة. إن تجديد الإنتاج البسيط يؤلف نقطة البداية لأي عملية إنتاج موسع. إلا أنه خلافاً لتجديد الإنتاج البسيط فإن تجديد الإنتاج الموسع يتميز بارتفاع مستوى القوى المنتجة وزيادة في عناصر الإنتاج وفعاليتها وفي كمية الناتج المتحقق ونوعيته.

يتم تجديد الإنتاج الموسع وفق شكلين مترابطين في غالب الأحيان، ففي الشكل الأفقي لتجديد الإنتاج الموسع يحدث توسيع في مجال الإنتاج عن طريق إحداث تغيرات كمّية في عناصر الإنتاج مع بقاء المستوى التقني ثابتاً. في حين يتميز الشكل العمودي لتجديد الإنتاج الموسع بإدخال تغيرات كمية ونوعية في المستوى التقني لعملية الإنتاج مع فعالية متزايدة لعناصر الإنتاج.

إن الثورة العلمية - التقنية تؤدي في المجتمعات الحديثة إلى الانتقال باستمرار من الشكل الأفقي إلى الشكل العمودي في تجديد الإنتاج الموسع. وفي الشكل العمودي تكتسب التغيرات النوعية أهمية تتزايد في عملية تجديد الإنتاج، وتشمل هذه التغيرات العمليات التقنية الحديثة، والأنواع المستحدثة من مواد التشغيل، ونوعية المنتجات، والمستوى المهني والعلمي للقوى العاملة. وفي الشكل العمودي لعملية تجديد الإنتاج الموسع تكون عناصر الإنتاج أكثر تعقيداً منها في الشكل الأفقي. لذا فإن التركيب الأمثل لعناصر الإنتاج، مع مراعاة عوامل ترابطها وتشابكها، يكتسب أهمية خاصة في تحقيق فعالية مجمل عملية تجديد الإنتاج الموسع، لأن المحتوى الأساسي لتكثيف عملية

تجديد الإنتاج الموسع العمودي يكمن في الربط المحكم العلمي والتقني بين جميع جوانب هذه العملية ومراحلها وعملياتها الجزئية المختلفة.

وعلى العموم فإن عملية تجديد الإنتاج تشمل أربع مراحل:

ـ إنتاج المنتجات والخدمات المادية.

ـ توزيع المنتجات وفقاً لعلاقات التوزيع السائدة في المجتمع وقوانينه.

ـ التبادل وفقاً لمبدأ الحاجات الفردية.

ـ الاستهلاك سواء كان وسيطاً بمعنى استهلاك وسائل الإنتاج في عملية الإنتاج، أو استهلاكاً نهائياً عن طريق استهلاك وسائل الاستهلاك لإشباع الحاجات الفردية والاجتماعية لأفراد المجتمع.

إن لكل مرحلة من مراحل تجديد الإنتاج أهمية مستقلة نسبياً. إلا أن مراعاة التداخل المستمر من غير انقطاع بين هذه المراحل وتناسب العمليات الجزئية، يكتسبان أهمية خاصة فيما يتصل بفعالية الاقتصاد الوطني. إن المرحلة الحاسمة والأساسية في تجديد الإنتاج هي مرحلة الإنتاج. إذ إن حجم المنتجات المادية المتحققة في عملية الإنتاج وتركيبها لهما تأثير حاسم في حجم عمليات التوزيع والتبادل والاستهلاك ونوعيتها.

ولما كانت عملية تجديد الإنتاج تؤلف ضرورة موضوعية وحتمية لكل المجتمعات، بصرف النظر عن الطبيعة الاجتماعية لعملية الإنتاج، فإن هذه العملية تكتسب خصائص محددة وتتخذ شكل القانون الخاص في كل تشكيلة اقتصادية – اجتماعية. ويؤلف تجديد الإنتاج الموسع سمة مشتركة لكل من اقتصاد السوق والاقتصاد المخطط. إلا أن لكل منهما طبيعة خاصة ومتميزة تتفق مع أسلوب الإنتاج السائد.

إن تجديد الإنتاج الرأسمالي يهيء الشروط المادية والاجتماعية لتجديد إنتاج رأس المال بصفته علاقة مادية واجتماعية. ففي كل عملية تجديد إنتاج رأسمالي يبرز صاحب رأس المال مالكاً لوسائل الإنتاج وللناتج المتحقق في عملية الإنتاج، في حين لا يملك العامل المأجور سوى قوة العمل. وإذا افترضت حالة تجديد الإنتاج الرأسمالي البسيط فإن صاحب رأس المال يستهلك كامل فائض القيمة لإشباع حاجاته الشخصية، أما في تجديد الإنتاج الرأسمالي الموسع فإنه يخصص جزءاً من هذا الفائض لزيادة أرصدته الإنتاجية. وفي الحالتين يستهلك العامل قوة عمله في عملية الإنتاج في مقابل الحصول على أجر نقدي يتمكن به من توفير وسائل المعيشة اللازمة لتجديد قوة العمل. ثم إن عملية تجديد الإنتاج الرأسمالي في علاقتها المترابطة لا تنتج «السلعة» وفائض القيمة فحسب، وإنما تعيد في الوقت نفسه إنتاج رأس المال علاقةً اجتماعية بين رأس المال والعمل المأجور. ولما كان تجديد قوة العمل يتم خارج وقت العمل فإن كامل وقت العامل يتحول إلى وقت خاص لخدمة رأس المال. وبالتالي يرتبط وجود رأس المال واستمراره بوجود قوة العمل واستمرارها.

### تجديد الإنتاج والأزمات الاقتصادية:

إن تجديد الإنتاج الرأسمالي الموسع عن طريق التراكم يؤدي إلى توسيع الشروط المادية والعلاقات الاجتماعية المحيطة بعملية الإنتاج. وفي شروط التطور العلمي – التقني يغلب الطابع العمودي على تجديد الإنتاج الموسع. وهذا يعني من وجهة نظر القوى المنتجة زيادة مستمرة في إنتاجية العمل، ومن الناحية الاجتماعية تحقيق قانون التناقض الأساسي بين رأس المال والعمل. ويتجلى ذلك في القانون العام للتراكم الرأسمالي.

وكما هي الحال في تجديد الإنتاج عامةً يجب أن تراعى في تجديد الإنتاج الرأسمالي علاقات التناسب بين فرعي عملية الإنتاج الاجتماعي (الفرع الخاص بإنتاج وسائل

الإنتاج والفرع الخاص بإنتاج وسائل الاستهلاك) على أن يتم التبادل بين الفرعين عن طريق الدورة النقدية. وفي رأسمالية المنافسة يتم تحقيق العلاقة بين الفروع الاقتصادية عفوياً. في حين يصبح بإمكان رأسمالية الدولة الاحتكارية تحقيق نوع من التحكم في التناسب عن طريق البرمجة.

تتصف عملية تجديد الإنتاج في الاقتصاد المخطط بالتخطيط الشامل لتحقيق التوسع الأمثل في شروط الإنتاج المادية والاجتماعية. وفي مرحلة التصنيع وبناء القاعدة المادية التقنية يكتسب الطابع الأفقي لعملية تجديد الإنتاج أهمية خاصة. ويتحقق النمو الاقتصادي عن طريق إحداث مؤسسات وفروع اقتصادية جديدة، وزيادة القوى العاملة في العملية الإنتاجية. وفي مرحلة الثورة العلمية التقنية يسود الطابع العمودي تدريجياً في عملية تجديد الإنتاج، ويتحقق النمو الاقتصادي عن طريق زيادة الطاقة الإنتاجية للجهاز الإنتاجي. ويشمل التخطيط جميع مراحل عملية تجديد الإنتاج الموسع على أساس الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج والقوانين الموضوعية للتطور الاقتصادي. وبالتخطيط يمكن تحقيق وتيرة متسارعة في النمو الاقتصادي، وتحقيق التركيب المتناسب الكمي والنوعي في الناتج الكلي الاجتماعي. وبذلك يمكن توجيه وسائل التراكم واستخدامها لتحقيق أقصى فعالية ممكنة في الاقتصاد الوطني، وتحقيق الحجم الأمثل للدخل القومي الذي يؤلف الأساس المادي لرفع مستوى حياة الأفراد وتوسيع عملية الإنتاج. ومن ناحية أخرى فإن تجديد الإنتاج الموسع يتطلب أيضاً التجديد الموسع للقوى العاملة وتأهيلها بما يلائم مستوى تطور القوى المنتجة. وبتجديد الإنتاج الموسع يجب أن تُدعّم علاقات العمل الجماعي وعلاقات الملكية والتوزيع الاشتراكية لكي تتضاءل تدريجياً الفوارق بين الفئات الاجتماعية وبين الريف والمدينة وبين العمل الذهني والعمل العضلي.

أما في الاقتصاد الرأسمالي فتؤلف الأزمة الاقتصادية مرحلة معينة في دورة تجديد الإنتاج الاجتماعي، وتبرز مظاهر الأزمة الدورية في عدم تصريف السلع وتوقف الحركة السلعية. ويرجع السبب في ذلك إلى نقص الطلب أو إلى عدم التوازن في بنية الناتج الاجتماعي. وتقتضي عملية تجديد الإنتاج الموسع بالضرورة أن تكون قيمة الإنتاج الاجتماعي في الفرع الأول المنتج لوسائل الإنتاج أكبر من مجموع قيمة وسائل الإنتاج المستهلكة في فرعي الإنتاج ( إنتاج وسائل الإنتاج وإنتاج أموال الاستهلاك) لكي يمكن إيجاد كميات إضافية من وسائل الإنتاج لإدخالها إلى مجال الإنتاج وتوسيع عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي. وتجديد الإنتاج الموسع يقود بالضرورة إلى زيادة إنتاج السلع الاستهلاكية التي إذا لم يتوافر الطلب الفعال عليها، أي الطلب الذي تقابله قدرة شرائية، فلا يمكن تصريفها، وبذلك تحدث الأزمة. وبمعنى آخر فإن عملية تجديد الإنتاج الموسع تقتضي تحقيق تناسب محدد بين فرعي إنتاج وسائل الإنتاج وأموال الاستهلاك من جهة، وتناسب في توزيع الناتج بين الاستهلاك والادخار، وتوزيعه أيضاً بين الأجور والأرباح. لأن أي اختلال في هذه التناسبات يقود بالضرورة إلى حدوث الأزمة الاقتصادية التي تعرقل النمو المطرد للاقتصاد الوطني. وبسبب توزيع الإنتاج في الاقتصاد الرأسمالي بين عدد من المنتجين المتنافسين، وبسبب نزوع الرأسماليين إلى زيادة أرباحهم عن طريق زيادة الإنتاج، فإن تحقيق كل هذه التوازنات في الاقتصاد تحقيقاً دائماً يصبح غير ممكن. وتصبح الأزمات الاقتصادية ملازمة لاقتصاد السوق، سواء كانت مظاهرها كساداً في الأسواق أو تدنياً في مستوى الانتفاع من الطاقات الإنتاجية المتوافرة.

# الإنتاجية

الإنتاجية productivity في الاقتصاد هي معدل ما يمكن الحصول عليه من الإنتاج على معدل ما يُصرف للحصول على هذا الإنتاج. ويأخذ هذا المعدل صيغة تناسب بين مجموع المخرجات التي يتم الحصول عليها من سلع وغيرها، ومجموع المدخلات التي يتم إدخالها في سبيل إنتاج هذه السلع من عمل وآلات ومواد أولية.

ويمكن الحديث عن الإنتاجية لعنصر ما، أو قطاع ما، أو للاقتصاد الوطني كاملاً. أي يمكن الحديث عن إنتاجية الوقود مثلاً أو إنتاجية مادة أولية أو آلة معينة. كما يمكن الحديث عن إنتاجية الأرض أو رأس المال أو أي عامل آخر من عوامل الإنتاج. وأخيراً يمكن الحديث عن الإنتاجية في قطاع الزراعة أو في قطاع الصناعة أو في أي قطاع اقتصادي آخر. ويكون قياس الإنتاجية سهلاً أحياناً ومعقداً أحياناً أخرى، وذلك بحسب إمكانية قياس المدخلات وإمكانية قياس المخرجات في إنتاج ما، ويمكن بوجه عام قياس الإنتاجية بسهولة في القطاع الصناعي، وبصعوبة أكثر في القطاع الزراعي، وبصعوبة أكثر بكثير في قطاع التجارة أو الخدمات.

تستخدم عناصر متعددة لمعرفة الإنتاجيات المختلفة، لكن أهم هذه العناصر هو عنصر العمل الذي يعد مؤشراً مهماً في قياس الإنتاجية، لأنه يؤلف جزءاً كبيراً من تكاليف السلع من ناحية، ولأنه يمكن قياسه بسهولة أكثر من باقي العناصر من ناحية أخرى. ويصبح هذا الكلام، بوجه خاص، حقيقة واضحة إذا أخذت، فقط، العناصر الأساسية للعمل من دون أخذ الفروق المتعلقة بالكفاية والمهارة وكثافة العمل، أي أن يؤخذ الشكل المطلق للزمن على أساس الساعة أو الوردية أو اليوم أو الشهر أو غير ذلك.

وتأتي أهمية إنتاجية العمل بين الإنتاجيات المختلفة لأنها مؤشر مهم لمعرفة مستوى الأجور الحقيقية وبالتالي لمعرفة المستوى العام لرفاه العنصر البشري

أما إنتاجية الأرض أو الإنتاجية في الزراعة فتعد مؤشراً لمعرفة تقدم بلد ما أو تأخره، وخاصة بعد ثبات إمكانية تقدم هذه الإنتاجية باستخدام الوسائل والطرق الحديثة في الزراعة.

وأما إنتاجية رأس المال التي تتضمن إنتاجية الآلات والتجهيزات الرأسمالية فلها أهمية كبيرة، وذلك لأنه يجب معرفة جدوى الجهود المبذولة في استخدام العناصر المختلفة في العمل على زيادة كفاية هذه العناصر، مع أن الأعمال المبذولة في قياس هذه الإنتاجية ما تزال محدودة بالنظر إلى التطور الذي حدث في وسائل قياس إنتاجية العمل.

## فوائد قياس الإنتاجية

يحقق قياس الإنتاجية فوائد مهمة تحتل مكاناً مرموقاً في علم الاقتصاد، لأنها يمكن أن تكون مؤشراً للنمو الاقتصادي، ومقياساً للكفاية الاقتصادية وعاملاً مهماً في تحديد الأسعار والأجور.

الإنتاجية مؤشراً للنمو الاقتصادي: يقاس التطور الاقتصادي بمدى تحقيق إنتاج أكبر باستخدام عوامل أقل، ولذلك فإن الإنتاجية بوجه عام حساسة لهذا الموضوع؛ لأنها تستطيع أن تبين خط تطور الاستخدام الأقل من أجل الإنتاج الأكثر. كما أن إنتاجية قطاع ما أو صناعة معينة تبين إمكانية الوفر الذي يمكن تحقيقه في المدخلات من أجل الحصول على كمية أكبر من المخرجات. وقد يحدث ارتفاع واضح للإنتاجية في صناعة ما، ولا يحدث مثل هذا الارتفاع في صناعات أخرى، لكن المعدلات العالية التي تحدث في بعض الصناعات تعوض نقص هذه المعدلات في الصناعات الأخرى، وتكون المحصلة ارتفاع معدل الإنتاجية في الاقتصاد الوطني كله، إذ يظهر هذا الارتفاع جلياً في مدد زمنية طويلة نسبياً. وبديهي أن الإبداع وضعف التقنية بوجه عام يدفع معدلات

هذه الإنتاجية نحو الأدنى. ولقد أكدت التجربة التاريخية للثورة الصناعية أن تنظيم العمل في «الورشة» وظهور المحرك البخاري والمحرك الانفجاري والآلة الكهربائية كان لها أثر حاسم في دفع الإنتاجية نحو الأعلى وإحداث نمو في الاقتصاد بجملته.

**الإنتاجية مقياساً للكفاية الاقتصادية:** تعد الإنتاجية مقياساً لمعرفة الاستخدام الأفضل للمدخلات، ومن ثم لمعرفة الكفاية الاقتصادية ولاسيما الاستخدام الأمثل للمدخلات الصناعية وكفاية القطاع الصناعي بوجه عام، وتتم معرفة هذه الكفاية عن طريق قياس المخرجات لكل عامل أو لكل آلة، ويمكن بفضل ذلك معرفة كفاية الصناعات المختلفة ومكافأة العمال، إذا أمكن حصر الأسباب المختلفة لزيادة هذه الكفاية، لأن هذه الأسباب تكون في معظم الأحيان مختلفة وتتعلق بالتنظيم أو الإعداد أو الطاقة المبذولة من جهة العامل أو الآلة المستخدمة نفسها. لكن المظهر الأساسي لكل ذلك هو إنتاجية العمل، إن مقاييس الإنتاجية تبين أسباب تقدم الإنتاجية أو أسباب جمودها وتراجعها، وتبين ما إذا كان العمال أو الآلات أو المواد الأولية وراء ذلك. وتستطيع هذه المقاييس أن تبين ما إذا كان العمال في حاجة إلى تأهيل أكثر، أو كانت الآلات في حاجة إلى صيانة أرفع، أو ما إذا كانت المواد الأولية غير مناسبة.

إن قياس الإنتاجية هو الذي يقدم المعلومات اللازمة حول العلاقة المثلى بين رأس المال والعمل، لأن حجم المخرجات وكفايتها يحددان حجم الاستثمار الرأسمالي ونمط توزيع هذا الاستثمار، كما أنه يسمح بتقدير عدد العمال اللازم ومستوى تأهيلهم، ويمكن أخيراً من تقدير الحد الأدنى اللازم من المواد الأولية.

ويرافق التغير في الإنتاجية مع الزمن تغيرات في حجم رأس المال وتوزيعه، وفي عدد العمال وتأهيلهم، وفي المطلوب من المواد الأولية. وسوف يؤدي هذا التغير في الإنتاجية إلى تغير في التكاليف، لأن انخفاض كمية العمل، مثلاً، سوف يؤدي إلى انخفاض تكلفة العمل بالنسبة لمجمل تكاليف قيمة المخرجات، وهذا يسمح

بالاستعاضة عن العناصر ذات التكاليف المرتفعة بعناصر أخرى ذات تكاليف أقل مما يؤدي إلى تخفيض التكلفة الإجمالية عموماً. وسوف يساعد ذلك على خفض أسعار المنتجات وزيادة المبيعات وتحريض جميع القطاعات الاقتصادية، فيؤدي هذا التحريض في المحصلة إلى تحسين ملموس نحو الأعلى في الكفاية الاقتصادية.

**الإنتاجية عاملاً رئيسياً في تحديد الأسعار والأجور:** يبدو مما سبق أن الاستعاضة عن عنصر ذي تكلفة عالية بعنصر آخر ذي تكلفة أقل سوف يؤدي إلى تقليل تكاليف المنتجات وإلى تخفيض الأسعار بوجه عام. أي إن ارتفاع الإنتاجية هو الذي يؤدي في الحقيقة إلى تقليل التكاليف وتخفيض الأسعار.

وتدل التجربة على أن ارتفاع الإنتاجية يؤدي إلى ارتفاع الأجور الحقيقية للعمال، وإلى تخفيض أعداد العاملين وزيادة تنافسهم في سبيل الحصول على عمل، الأمر الذي يستتبع على الأقل من الناحية النظرية، انخفاضاً في الأجور. ولكن هذا التوقع غير صحيح من الناحية العملية، لأن الوضع السياسي والاجتماعي للقرن العشرين لا يسمح بتدهور الأجور الحقيقية للعمال في الدول المتقدمة من جهة، ولأن أرباب العمل يستطيعون دفع أجور أعلى للعمال الذين يستمرون في عملهم على حساب زيادة إنتاجيتهم وتخفيض تكاليف الإنتاج. ولذلك فإن ارتفاع معدل الإنتاجية، باستخدام المكننة أو بالتنظيم أو بالتقدم التقني أو بأي عامل آخر، يتوافق اليوم مع ارتفاع الأجور الحقيقية للعمال، ويتوافق من ثم مع ارتفاع المستوى العام لرفاهية العمال، لأن ارتفاع معدل الإنتاجية يفتح آفاقاً جديدة للعمل في الصناعة وفي الزراعة، كما يلاحظ في اقتصاديات الدول المتقدمة. وعلى العكس فإن انخفاض معدل الإنتاجية في الاقتصادات المتخلفة يرفع تكاليف الإنتاج ويحافظ على الأجور المنخفضة للعمال ويمنع من ثم أي إمكانية لزيادة استهلاك المنتجات من قبلهم أو فتح آفاق جديدة لمنتجات أخرى، وفي المحصلة فإن ذلك سوف يقف أمام أي فرصة جديدة للعمل. ويمكن التأكيد أنه يحدث

تحسن في الإنتاجية في إحدى الحالتين التاليتين: زيادة المخرجات من عوامل الإنتاج المستخدمة نفسها، أو الحصول على المخرجات ذاتها باستخدام كمية أقل من عوامل الإنتاج السابقة.

## كيفية قياس الإنتاجية

لابد من قياس الإنتاجية ليمكن معرفة تطورها، أو معرفة تراجعها مع الزمن، في الصناعات أو القطاعات أو الدول المختلفة. ولذا فإن هناك ثلاث طرائق لقياس هذه الإنتاجية ومقارنتها وهي:

1ـ يمكن قياس الإنتاجية في قطاع معين أو صناعة معينة في دولة ما في مدة زمنية محددة عن طريق معرفة نسبة المخرجات إلى المدخلات، ثم مقارنة هذه الإنتاجية بالصناعة نفسها وفي الدولة نفسها في مراحل زمنية مختلفة. وفي هذه الطريقة تؤخذ سنة ما سنةَ أساس في تحديد المدخلات اللازمة للحصول على وحدة واحدة من المخرجات ثم معرفة تلك المدخلات في مرحلة زمنية أخرى. وهكذا يمكن مقارنة هذه الإنتاجيات التي قد تكون مختلفة في مراحل زمنية مختلفة. وتعد هذه الطريقة مفيدة وعملية لمعرفة تطور الإنتاجية مع الزمن ومعرفة الأوضاع المتبدلة التي أدت إلى تغير هذه الإنتاجية من سنة إلى أخرى.

2ـ ويمكن قياس الإنتاجية في قطاع معين أو صناعة معينة والموازنة بينها وبين الإنتاجية في قطاع آخر أو صناعة أخرى على مستوى الدولة نفسها، وبذلك يمكن معرفة القطاع أو الصناعة ذات الإنتاجية العالية والملائمة لهذه الدولة، ومن ثم ضرورة الاهتمام بهذا القطاع أو بهذه الصناعة. وتبين هذه الطريقة العناصر المختلفة التي أدت إلى تطور الإنتاجية في هذا القطاع دون غيره وفي هذه الصناعة من دون غيرها. مما يتيح الاستفادة من هذا التطور في باقي قطاعات الاقتصاد.

3ـ ويمكن قياس الإنتاجية في قطاع معين أو في صناعة معينة والموازنة بين هذه الإنتاجية والإنتاجية في القطاع نفسه أو الصناعة نفسها في دول أخرى في المراحل الزمنية نفسها، مما يسمح بمعرفة أسباب تطور الإنتاجية في بعض الدول وتخلفها في بعضها الآخر، فتكون هناك إمكانية للاستفادة من تجارب الدول المختلفة، وخاصة في حالات تقدم الإنتاجية في بعض الصناعات وبعض القطاعات، على تشابه مستويات التقنية والأوضاع العامة المحيطة بهذه الإنتاجية، مما يلقي ضوءاً كاشفاً على أماكن الخلل في القطاعات ذات الإنتاجية المتدنية وأماكن التفوق في القطاعات ذات الإنتاجية المتفوقة في دول أخرى.

## مشكلات قياس الإنتاجية

تقف مصاعب كثيرة أمام إمكانية قياس الإنتاجية، بعضها ذو طبيعة نظرية وبعضها الآخر ذو طبيعة عملية وأهم هذه المصاعب:

ـ لا يمكن الوصول إلى تحديد دقيق للمدخلات والمخرجات التي تحسب الإنتاجية على أساسها. أي إن مدخلات صناعة ما أو مخرجاتها تختلف من حالة إلى حالة أخرى، ففي صناعة الحديد والصلب مثلاً، يمكن أن تكون نسب الفلزات مختلفة وكذلك يمكن أن يكون تركيبها مختلفاً. وهكذا في المخرجات التي يمكن أن تكون مختلفة أيضاً، ففي صناعة كهذه (الحديد والصلب) يمكن أن تكون المخرجات أسلاكاً أو صفائح أو قضباناً حديدية أو أي نوع آخر من المخرجات اللازمة لصناعات أخرى. ويمكن في جميع الحالات أن تؤخذ القيمة أو الوزن أو أي مقياس آخر لتحديد المدخلات والمخرجات، لكن هذه المقاييس ليست ذات فعالية كبيرة، لأنه غالباً ما يبقى هناك اختلاف في نوعية العناصر التي تدخل في العملية الإنتاجية ونوعية العناصر التي تخرج منها، ولذلك فلابد من استخدام نظام للتشغيل لتحديد هذه المدخلات وهذه المخرجات بدقة. إن مذياعاً ما مثلاً تنتجه مؤسسة ما يختلف عن مذياع آخر تنتجه

مؤسسة أخرى في الجودة والوزن والحجم والفعالية، وحتى إذا كان للمذياع الأول مواصفات المذياع الثاني ذاتها فإن نسبة الأجزاء المشتراة لإنتاج المذياع الأول من صناعات أخرى تختلف عن نسبة الأجزاء المشتراة للمذياع الثاني. وهكذا يصبح تحديد كمية المخرجات على أساس عدد الوحدات المنتجة أو المنتهية ليس صحيحاً وذلك لاختلاف النوعية من جهة ولاختلاف الأجزاء المشتراة من جهة أخرى. وتصبح مقارنة الإنتاجية في كلتا الصناعتين غير صحيحة، وإن كان هناك تشابه في المواصفات الإجمالية بينهما. إن قياس المخرجات بوساطة الوحدات المنتجة سيكون سهلاً ومنطقياً في حالة تجانس الوحدات في الوزن والحجم والنوعية والمواصفات العامة الأخرى. إضافة إلى ذلك فإن حساب المدخلات ليس ممكناً لعدم التشابه وخاصة عند حساب عنصر العمل الذي يختلف بحسب التخصص والمهارة والإعداد والجنس والتنظيم والعوامل الأخرى التي تؤدي إلى اختلاف طبيعة عامل الإنتاج الذي سوف يؤدي إلى اختلاف في مدخلات الإنتاج تبعاً لكل حالة.

ـ لا يوجد طريقة لقياس تطور العمل مع تطور تجربة العامل والزمن الذي مارسه العامل في العمل، وإن كان الأجر يؤخذ غالباً مؤشراً لذلك، ليس لأنه المؤشر الصحيح ولكن لأنه المؤشر الوحيد الممكن اللجوء إليه. كذلك فإنه لا يوجد طريقة لقياس الاهتلاك في رأس المال الذي يضاف إلى تكاليف الإنتاج بوصفه عنصراً مهماً في تحديد المدخلات، ومع أن هناك بعض المقاييس الحسابية التي يمكن أن تساعد على قياس الاهتلاك، فإن أياً من هذه المقاييس ليس أداة مثلى للقياس. وهكذا يمكن القول، بوجه عام، إنه لا توجد طريقة فعالة لقياس كثير من العناصر التي تدخل في العملية الإنتاجية: مثل الاهتلاك والكفاية الإدارية والإخلاص والقيم العامة والعوامل الأخرى المختلفة التي تؤثر إيجاباً أو سلباً في الإنتاج.

ـ لو أمكن، فرضاً حساب المخرجات في حال الإنتاج المادي فإنه من المستحيل حساب المخرجات في حال الإنتاج البعيد عن الصفة المادية. إن هناك مشكلة كبيرة تبرز عند قياس قيمة الخدمات التي يتم الحصول عليها. فمن الصعب جداً مثلاً تقدير الإنتاج الذي يحققه موظف أو محامٍ أو معلم أو عسكري، وإن كان بعضهم يلجأ في الوقت الحاضر إلى قياس إنتاج هؤلاء بحساب ساعات عملهم الفعلية ودورها في تكوين الناتج القومي الإجمالي. وبديهي أن حساب ساعات العمل المبذولة ممكن، لكن حساب دور ساعات العمل تلك في تكوين الناتج القومي الإجمالي عملية يكتنفها الكثير من المصاعب والغموض. ثم إن هناك قطاعات كثيرة مثل قطاع التجارة الحكومية وقطاع الخدمات العامة وقطاع الدفاع لا يمكن قياس الإنتاجية فيها. وإن جرت محاولات لقياس الإنتاجية في هذه القطاعات في الاتحاد السوفييتي سابقاً وفي بعض الدول الاشتراكية الأخرى.

ـ إن قياس الإنتاجية يحتاج إلى معلومات واسعة حول المدخلات المكونة من المواد والآلات والأرض والعمل ونوعية هذه العناصر، ومعلومات واسعة حول المخرجات المكونة من الناتج الزراعي والصناعي ونوعية هذا الناتج. وإن الحصول على مثل هذه المعلومات غاية في الدقة والصعوبة، خاصة إن كان المطلوب هو معلومات شاملة لسنوات طويلة حتى تكون مفيدة. ولاشك في أن إمكانات دول العالم تختلف كثيراً في هذا المجال ويمكن القول بوجه عام إن إمكانات أغلب دول العالم ضعيفة في هذا المجال وخاصة في الدول المتخلفة.

### العوامل التي تؤثر في إنتاجية العمل

إن أي عنصر يؤثر في الإنتاج أو في العمل أو في كليهما معاً يؤثر بلا شك في إنتاجية العمل، إذ يمكن تقسيم هذه العوامل إلى عوامل عامة ليس للعمال فيها أي دور، وإلى عوامل فنية متعلقة بالعمل والعمال.

العوامل العامة: وهي العوامل التي تؤثر في المخرجات ولا يكون للعمال فيها أي دور. وتكون تلك العوامل متعلقة بمدى توافر المواد الأولية وجودتها، وبمدى جدوى السياسة الاقتصادية وسعيها إلى توفير شروط نمو الإنتاجية، وبدرجة الترابط بين القطاعات الاقتصادية المتنوعة والصناعات المختلفة، وبالمتاح من الغذاء والمواصلات والخدمات التي تقدم للعمال، وبحجم السوق والمقدرة على الوصول إلى الحجم الأمثل للإنتاج، لأن جميع الدراسات تؤكد التوافق بين زيادة الإنتاج والحجم الأمثل للإنتاج، إذ تزداد هذه الإنتاجية كلما اقترب هذا الحجم من الحجم الأمثل وتقل كلما ابتعد عنه. وهناك عوامل أخرى متعلقة بالتركيب العمري للسكان الذي يزيد أو ينقص من حجم قوة العمل ونوعها فيؤثر في تطور الإنتاجية .

وهناك كذلك معدل تغير العمل أو ما يسمى بمعدل دوران اليد العاملة إذ تزداد الإنتاجية كلما كان هذا المعدل قليلاً وتنخفض كلما كان مرتفعاً، إضافة إلى عوامل أخرى متعلقة بالشروط المناخية داخل أماكن العمل التي تؤثر في قدرة العمال الجسدية مثل الحرارة والصوت والتهوية وغيرهما، مما يكون لها تأثير مباشر في الإنتاجية .

وأخيراً هناك مستوى الأجور التي يؤدي رفعها إلى زيادة القوة الشرائية للعمال ومن ثم إلى زيادة طلبهم على السلع والمنتجات مما سيكون له تأثير في زيادة الإنتاج. وعلى العكس فإن انخفاض الأجور يؤدي إلى انخفاض القوة الشرائية للعمال ويكون تأثيره معاكساً تماماً، إضافة إلى ذلك كله فإن هناك عوامل أخرى ثانوية يمكن أن تؤدي إلى زيادة رغبة العمال في تطوير الإنتاج وزيادة المردود.

العوامل الفنية: وهي العوامل التي تكون عادة طويلة الأجل وتؤثر في المخرجات بتأثيرها في كيفية ترقية المدخلات وتنظيمها، فهي من العوامل التي تؤثر في الإنتاجية. وذلك لأن ساعة عمل يقدمها مهندس مثلاً تختلف عن ساعة عمل يقدمها عامل يدوي غير مؤهل، وساعة عمل في اختصاص العامل تختلف عن ساعة عمل يقدمها العامل

نفسه في غير اختصاصه، وكذلك ساعة عمل منظمة ومستغلة عقلانياً تختلف عن ساعة عمل مبذولة بلا فائدة أو تخطيط، وأخيراً فإن ساعة عمل على آلة متطورة تختلف عن ساعة عمل يدوي.

لكل هذه الأسباب لابد من معرفة جميع العوامل الفنية التي تؤثر في تحسين نوعية العمل أو تحسين نوعية المدخلات المتعلقة بعنصر العمل وهي تشمل الآتي:

أ - التخصص وتقسيم العمل: وهو إما تخصص مهني، بين المهن المختلفة، وإما تخصص داخل المهنة الواحدة. أما التخصص المهني فهو ظاهرة قديمة جداً، كانت سابقاً ظاهرة بسيطة ونادرة فأصبحت اليوم ظاهرة معقدة وشاملة، إذ كان عدد المهن قديماً لا يتجاوز العشرين مهنة وأصبح اليوم يبلغ مئات الآلاف من المهن، ويزداد هذا العدد كثرة مع زيادة التقدم التقني وازدياد حاجات المجتمع.

أما التخصص داخل المهنة الواحدة أو في مجال العمل الواحد أو ما يسمى بالتقسيم الفني للعمل فهو تجزئة العمل الواحد إلى عدد من الأعمال الجزئية. إن التخصص المهني والتخصص داخل المهنة الواحدة كليهما يؤدي إلى زيادة مهارة العمال ويوفر إمكانية انتقال العامل من مهنة إلى أخرى أو من جزء من المهنة إلى جزء آخر. لكن هذا التخصص الفني لا يمكن ممارسته دائماً في جميع القطاعات والأعمال، وذلك لأن هناك أعمالاً شخصية لا تساعد على التخصص بحكم طبيعتها الخاصة، مثل الكتابة والفن والموسيقى وغيرها. كما أن التخصص الفني يحتاج إلى جملة من المواصفات، فهو يحتاج عادة إلى حجم معين من الإنتاج وإمكانات مادية كبيرة.

ب - التأهيل والتعليم والإعداد: يعد التأهيل المهني للعمال، والإعداد العلمي للأفراد بوجه عام من أهم العوامل التي تساعد على زيادة إنتاجية العمل. في مجال التأهيل مثلاً تصنف الأعمال التي على العمال القيام بها لتكون شاملة جميع الوظائف، كما تصنف درجات التأهيل التي على العامل اكتسابها في كل وظيفة، بدءاً بالعمليات

الأولية المتكررة التي لا يحتاج إتقانها إلى تأهيل معين وانتهاء بالعمليات المعقدة التي يحتاج إتقانها إلى معرفة شاملة ودقيقة لمجالات مختلفة. ويمكن أن يتلقى الأفراد هذا التأهيل والتعليم والإعداد إما في قطاع التعليم عن طريق المدارس والجامعات ومعاهد التأهيل المهني والمعاهد الفنية المختلفة، وإما مباشرة في المصانع عن طريق تقديم المعلومات اللازمة للعمال في دورات تدريبية وبرامج متخصصة حتى يستطيع العمال فهم المعطيات الأساسية للعمل وإتقانها واكتساب مهارات جديدة تتناسب مع التطور.

ج - تنظيم العمل وترشيده: يمكن زيادة إنتاجية العمل عن طريق تنظيم جهد العمال وتنظيم العلاقة بين العامل والآلة التي يعمل عليها عن طريق ما يسمى التنظيم العلمي للعمل، وتعد الطريقة المسماة بطريقة «تايلور» إحدى طرائق تنظيم العمل وترشيده. وتهدف هذه الطريقة إلى زيادة المخرجات من العمل مقارنة بالمدخلات، عن طريق تنظيم طرائق العمل فلا يهدر العامل وقته بحركات غير مفيدة، وكذلك عن طريق ترتيب الآلات والمعدات والمواد الأولية في مكان العمل على نحو يسمح باستغلالها استغلالاً سهلاً وسريعاً، وعن طريق تحديد الزمن اللازم لإنجاز كل جزء من أجزاء العمل، وأخيراً عن طريق اعتماد نظام محدد في الأجور يقوم على الحوافز التي تدفع للعمال والتي تربط بين الأجور المدفوعة لهم ومقدار المخرجات التي ينتجونها وتكون هذه الأجور متناسبة طرداً مع مقدار هذه المخرجات.

كما أن هناك طريقة أخرى لتنظيم العمل وترشيده تسمى طريقة فورد أو طريقة البساط الدوار، وموجز هذه الطريقة هو مرور الآلة المراد معالجتها أو صنعها على بساط متحرك أمام العمال الذين ينقلون أو يركّبون أجزاء المُنتج. وبهذه الطريقة، التي تستعمل عادة في القطاع الصناعي، يتم إخضاع جهود العمال لإرادة الآلة، ويكون العامل مجبراً في

هذه الحالة على أداء العمل المطلوب إنجازه ضمن الوقت الذي تمر فيه القطعة المراد معالجتها من أمامه. ولابد من القول إنه مع جدوى هذه الطريقة في توفير الوقت فإنها من أكثر طرائق تنظيم العمل وترشيده استغلالاً للعمال وإرهاقاً لطاقاتهم الجسدية والعقلية.

د - استخدام الآلة: لقد كان للآلة بوصفها أداة لزيادة الإنتاج، مكان مرموق، منذ القدم، لكن الاهتمام بها ازداد أكثر بعد أن حققت الثورة الصناعية في أوربة قفزة في زيادة المخرجات على المدخلات نتيجة التزايد المطرد في استخدام الآلة وتطورها مع الزمن، خصوصاً بعد أن دخلت الآلة الميكانيكية جميع القطاعات الاقتصادية وأتاحت زيادة كبيرة في الإنتاج وحققت تخفيضاً هائلاً في النفقات. لقد ازدادت إنتاجية العمل نتيجة تخفيض وقت العمل الضروري للحصول على كمية معينة من المخرجات، وقيام الآلة بالأعمال المرهقة التي كانت تتطلب من الإنسان جهداً مضنياً ووقتاً طويلاً. كما ساعدت الآلة على زيادة فعالية العناصر التي مر ذكرها مثل التخصص داخل المهنة الواحدة وتقسيم العمل وتنظيمه وترشيده.

لكن تزايد استخدام الآلة لم يخل من آثار سلبية، فقد أدى إلى تزايد نسبة البطالة في المدى القصير. لكن هذه الآثار السلبية تتلاشى في المدى الطويل لأن زيادة إنتاجية العمل وتخفيض التكاليف يؤديان إلى زيادة في المخرجات وإلى زيادة جديدة في الطلب على العمال ولاسيما في قطاع الخدمات الذي يزداد الطلب عليه طرداً مع تزايد الدخل وارتفاع مستوى المعيشة.

### العوامل التي تؤثر في إنتاجية الأرض ورأس المال:

إن جميع العوامل المؤثرة في إنتاجية العمل تؤثر أيضاً في إنتاجية الأرض ورأس المال. فالتقدم التقني والعلم والتخصص وتنظيم العمل واستخدام الآلة جميعها عوامل مؤثرة في زيادة إنتاجية الأرض ورأس المال، لكن هذه العوامل لا تقوم بالدور نفسه

وبالدرجة نفسها التي تقوم بها في تحديد إنتاجية العمل، كذلك فإن إنتاجية الأرض تؤثر فيها عوامل أخرى مثل الخصوبة والمناخ إضافة إلى العوامل السابقة.

وتقاس إنتاجية الأرض عادة، أو الإنتاجية في القطاع الزراعي، بالمخرجات التي تنتجها مقارنة بالمدخلات التي تستخدم في الإنتاج، وقد تختلف هذه الإنتاجية مع تشابه المدخلات المستخدمة نتيجة الاختلاف في الخصوبة من أرض إلى أخرى. إن تأثير العوامل الأخرى غير الخصوبة يبدو واضحاً عند مقارنة الإنتاجية في أراض متماثلة الخصوبة مع اختلاف في المدخلات وفي تركيب هذه المدخلات.

وبديهي أن التوفير الأساسي في المدخلات ولاسيما في المدى البعيد يكمن في تقليل المستخدم من عنصر العمل في الزراعة أو في الصناعة، أي في عنصر الأرض أو رأس المال. ويعد هذا التوفير مهماً لا لأنه يحقق تخفيضاً في ساعات عمل المزارعين وحسب، بل لأنه يحقق تخفيضاً في تكلفة الإنتاج أيضاً. ويمكن إحداث هذا التخفيض في مدخلات الأرض ورأس المال بطرق أخرى غير العمل مثل تخفيض المستخدم من المواد الأولية ومن الطاقة. لكن ذلك يبقى محدوداً قياساً على التخفيض الذي يمكن الحصول عليه من تخفيض العمل.

### تطور الإنتاجية:

إن التنافس الدولي، وضرورات التطور الاقتصادي والاجتماعي لخير الإنسان ومستقبل الأجيال القادمة، وما يمليه ذلك من ضرورة تخفيض ساعات العمل وتحقيق الرفاه، جعلت من زيادة الإنتاجية هدفاً رئيسياً لدول العالم على اختلاف أنظمتها. وتوافقت في العصر الحديث هذه الزيادة وهذا التطور، ولاسيما منذ نهاية القرن السابع عشر حتى بداية القرن العشرين، مع التصنيع ودخول الآلة ميدان الإنتاج، وتراكم رأس المال، حتى إن الدولة التي حققت سبقاً في هذه المجالات حققت في الوقت نفسه زيادة

في الإنتاجية. وتظهر دراسة تطور الإنتاجية في الدول المختلفة درجة تطور هذه الدول (الجدول 1).

يبدو من الجدول 1 أن التطور لم يكن واحداً في الدول الرأسمالية، ولم يكن واحداً في الزمن حتى في الدولة الواحدة. ففي بريطانية مثلاً عادت إنتاجية العمل في عام 1920 إلى ما كانت عليه عام 1890. في حين تطورت بعد هذا التاريخ في الثماني عشرة سنة بنسبة 16٪. وحققت اليابان قفزات عالية بين عامي 1920و1938، وتقدمت بسرعة لم يعرفها بلد في العالم عقب الحرب العالمية الثانية بين عامي 1948و1960.

| السنة | الولايات المتحدة الأمريكية | إنكلترة | ألمانية | اليابان |
|---|---|---|---|---|
| 1890 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 1900 | 122 | 107 | 100 | 144 |
| 1910 | 138 | 110 | 107 | 166 |
| 1920 | 142 | 100 | - | 228 |
| 1929 | 172 | 116 | 90 | 166 |
| 1938 | 182 | 132 | 127 | 547 |
| 1948 | 223 | 132 | - | 314 |
| 1960 | 295 | 161 | 166 | 747 |

الجدول (1)

اتجاهات تطر المخرجات في الساعة/ العامل

الرقم القياسي 1890=100

ويمكن كذلك تلمس تطور الإنتاجية في قطاعات اقتصادية معينة دون أخرى، إذ تبين أن هناك قطاعات ملائمة أكثر من غيرها لزيادة الإنتاجية. فلقد ازدادت الإنتاجية في القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين في قطاعات المناجم والصناعة والمواصلات، وبعد ذلك في سنوات 1950ـ 1960 كان الارتفاع واضحاً في القطاع الزراعي في جميع أرجاء العالم المتقدم. لقد كانت زيادة الإنتاجية في القطاع الزراعي في جميع المراحل الزمنية بمعدل 1٪، في حين كانت زيادة هذه الإنتاجية في القطاعات غير الزراعية بمعدل 2٪. ويُعتقد، في النظام الرأسمالي، أن النمو البشري وتنظيم القطاع الخاص وتراكم رأس المال أسباب رئيسية في زيادة الإنتاجية. وتنسب الماركسية نمو الإنتاجية إلى عوامل كثيرة، منها التقدم التقني وتطور قوى الإنتاج، والملكية الجماعية لوسائل الإنتاج والطبيعة المتوازنة لتطور الاقتصاد القومي والحقوق التي تلبي مصالح العمال والقضاء على التناقض بين الطابع الجماعي للإنتاج والملكية الفردية لوسائل الإنتاج. ولقد حققت إنتاجية العمل في النظام الاشتراكي نمواً معقولاً بفضل إدخال معطيات العلم والتقنية في مجال الإنتاج وبسبب تنظيم العمل والاهتمام بالعمال، فارتفعت الإنتاجية في جميع فروع الاقتصاد الوطني في الاتحاد السوفييتي السابق بين عامي 1960 و1975 بمعدل 125٪. وقد كان الارتفاع في الخطة الخمسية الثامنة (1966 - 1970) وحدها ما معدله 39٪ ، في حين كان هذا الارتفاع في الخطة الخمسية التاسعة (1971 - 1975) ما معدله 23٪. وتعزو الإحصائيات السوفييتية هذه الزيادة إلى التقدم التقني الذي حصل بعد الثورة على نحو خاص، إذ ساعد هذا التقدم على زيادة الإنتاجية وخاصة في أعوام 1971 - 1975 ففي قطاع الصناعة وحدها زادت الإنتاجية بمعدل 50٪ وفي بعض الفروع الاقتصادية بمعدل 75٪ كقطاع الإنشاءات إذ بلغ هذا المعدل 75 - 80٪. غير أن تطور إنتاجية العمل في الدول

الاشتراكية السابقة بقي دون المستوى المرغوب فيه والمطلوب بالموازنة بينها وبين الدول الرأسمالية الصناعية.

إن التجربة التاريخية لتقدم دول العالم تؤكد أن البلدان التي حققت إنتاجية عالية كانت البلدان التي استخدمت التقدم التقني وحققت تراكماً ملموساً في رأس المال.

# الأنظمة الاقتصادية

النظام الاقتصادي Economic System هو مجموعة العلاقات الاقتصادية والقانونية والاجتماعية التي تحكم سير الحياة الاقتصادية في مجتمع ما في زمان بعينِه. ويركز النظام الاقتصادي على مجموعة العلاقات والقواعد والأسس التي تحكم التفاعل والتأثير المتبادل بين الحاجات البشرية من جهة والموارد الطبيعية والبشرية والمعرفية والتقنية المتاحة من جهة أخرى.

ويعدّ النظام الاقتصادي جزءاً لا يتجزأ من النظام الاجتماعي العام يتأثّر به ويؤثّر فيه. وعرّف أنتونيلي Antonelli النظام الاقتصادي بأنه مجموعة من العلاقات والمؤسسات التي تميز الحياة الاقتصادية لجماعة محددة في الزمان والمكان. وهو عند سومبارت Sompart المظهر الذي يجمع بين العناصر الثلاثة التالية:

- الجوهر: أي مجموعة الدوافع والبواعث التي تحرك الفعاليات الاقتصادية.
- الشكل: أي مجموعة العوامل الاجتماعية والحقوقية والتأسيسية التي تحدد إطار النشاط الاقتصادي والعلاقات بين جميع المسهمين في النشاط الاقتصادي كنوع الملكية ونظام العمل ودور الدولة في الحياة الاقتصادية للمجتمع.
- المحتوى المادي: أي المستوى التقني للإنتاج المتمثل بمستوى تطور وسائل الإنتاج التي يُحصل بوساطتها على السلع والخدمات.

وتتحدد طبيعة النظام الاقتصادي من التداخل المنطقي بين العناصر الثلاثة المذكورة. ويؤكد سومبارت أن عنصر الشكل هو المحدد الرئيسي لطبيعة النظام؛ لأنه تعبيرٌ عن الروحية التي تعكس في النهاية بالخلفية الفكرية (العقيدة) التي يقوم عليها النظام. وتتوافق الروحية أيضاً مع مستوى معين من تطور وسائل الإنتاج.

واعتمد التحليل الماركسي على المقاييس الاقتصادية أساساً للتفريق بين الأنظمة الاقتصادية، إذ يعدها، مع البنى الاجتماعية والقانونية المتوافقة معها، البنية الفوقية التي تتولد عن أسلوب الإنتاج السائد والمكون من قوى الإنتاج الاجتماعية وعلاقات الإنتاج، ويفرق بين الأنظمة الاقتصادية على أساس ملكية وسائل الإنتاج والطبقة التي تتحكم فيها.

## تصنيف النظم الاقتصادية:

تصنف النظم الاقتصادية استناداً إلى عدد من المؤشرات والمعايير، وأهم هذه التصنيفات:

- التصنيف الذي يعتمد نوع الملكية ونظام العمل وإسهام الدولة وغيرها عوامل للتفريق بين الأنظمة الاقتصادية.
- التصنيف الذي يعتمد نوع الملكية عاملاً وحيداً يُفرق به بين الأنظمة الاقتصادية.

ووفقاً للتصنيف الأول يلاحظ أن ثمة أنظمة اقتصادية أساسية وأخرى ثانوية (هامشية). ومن أهم الأنظمة الاقتصادية الأساسية: نظام الاقتصاد المغلق، ونظام الاقتصاد الحِرْفي، والنظام الاقتصادي الرأسمالي، والنظام الاقتصادي الاشتراكي. أما الأنظمة الاقتصادية الثانوية فمنها: نظام الطوائف، والنظام التعاوني.

نظام الاقتصاد المغلق: يقوم على مبدأ الاكتفاء الذاتي، ويتميز بتدني مستوى تطور وسائل الإنتاج والتقانة، مما يؤدي إلى قلة كميات الإنتاج.

النظام الاقتصادي الحرفي: الذي نشأ وتطور مع نشوء المدينة وتطورها، ويتميز بتزايد مهارة الحرفي الذي أجاد صناعة السلعة، ويقوم على الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، وخضوع الحرفيين إلى قوانين غير مكتوبة بل نابعة من الأعراف والتقاليد.

ويعتمد الحرفي في عمله على استخدام المعدات اليدوية البسيطة وينتج كميات قليلة من السلع بحسب الطلب.

نظام الطوائف: يعتمد هذا النظام على تنظيمات مهنية تسمى بالطوائف، تضم كلَّ العاملين في مهنة واحدة. هدفه أن يوافق بين الطبقات التي تكوِّن المجتمع، وجمع العمل ورأس المال في بنية وظيفية واحدة. فهو يعتمد على الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج. ويلاحظ فيه تطور المستوى التقني لوسائل الإنتاج.

أمَّا التصنيف الثاني الذي أخذت به النظرية الماركسية والذي يعتمد على نوع أسلوب الإنتاج المرتبط بنوع ملكية وسائل الإنتاج، فهو يفرق بين أنظمة اقتصادية تقوم على الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج وفيها استغلال الإنسان لأخيه الإنسان، ونظام اقتصادي آخر يقوم على الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج لا استغلال فيه. ويوحد هذا التصنيف بين مفهوم النظام الاقتصادي ـ الاجتماعي ومفهوم التشكيلة الاقتصادية الاجتماعية. وقد طورت النظرية الماركسية مفهوم النظام الاقتصادي حتى صار يعني تشكيلة اقتصادية اجتماعية يحددها أسلوب الإنتاج الذي يتحدد في نوع ملكية وسائل الإنتاج وعلاقات الإنتاج. وبذلك يكون مفهوم النظام الاقتصادي قد تأثر مباشرة بمفهومات أسلوب الإنتاج والتشكيلة الاقتصادية الاجتماعية. وقد فرَّقت النظرية الماركسية استناداً إلى هذا التصنيف بين خمسة أنظمة اقتصادية ـ اجتماعية تتوافق تقريبياً مع مراحل تطور تاريخ البشرية الاقتصادي. ولكن في مرحلة الانتقال من نظام اقتصادي إلى نظام آخر لابد من مرحلة انتقالية يتعايش فيها أكثر من نمط اقتصادي اجتماعي في وقت واحد. وهذه الأنظمة هي:

المشاعية البدائية: تعد المشاعية البدائية أول نظام اقتصادي اجتماعي في التاريخ، وكانت وسائل الإنتاج التي استخدمها الإنسان بسيطة وبدائية، كما كانت مهارات العمل وخبرة الأفراد ومعرفتهم قليلة جداً. لذلك لم يكن في مقدور الأفراد مواجهة

الطبيعة إلا بتجميع جهودهم وتضافرها. وقد عاش الأفراد في مشاعات قبلية متوحدين على أساس قرابة الدم، تسيطر عليهم عادات وتقاليد بسيطة. وكانت المحاصيل القليلة التي لا تكاد تفي بحاجة الإنسان توزع بين أفراد المشاعة توزيعاً متساوياً، لذلك لم يكن هناك فائض من المحاصيل يمكن انتزاعه من الآخرين، ولا تفاوتٌ اقتصاديٌّ أو علاقات استغلال في المجتمع. فكانت وسيلة الإنتاج الرئيسة هي الأرض، وسيطر الاقتصاد الطبيعي(إنتاج ـ توزيع ـ استهلاك) في هذه التشكيلة الاجتماعية الاقتصادية. وكان نمط الإنتاج تعاونياً وجماعياً. ومن أهم مراحل تطور النظام المشاعي البدائي:

ـ المجتمع ما قبل العشائري أو(القطيع البدائي).

ـ مرحلة المشاعية العشائرية وتنقسم إلى مرحلتين:

ـ المشاعية العشائرية الأمومية.

ـ المشاعية العشائرية الأبوية.

ـ المشاعية الزراعية، وفيها بدأ الإنسان مرحلة الاستقرار على ضفاف الأنهار وزراعة الأرض وتربية الماشية.

نظام الرق أو العبودية: يعد نظام الرق Slavery أو العبودية، الذي حلَّ محلَّ النظام المشاعي البدائي، أول نظام في التاريخ يقوم على استغلال الإنسان لأخيه الإنسان، وعلى التناحر الطبقي. وكانت العبودية في أولى مراحلها تسمى «العبودية الأبوية» أو العبودية البيتية، وكان عدد الأرقاء قليلاً، وكان السيد مالك الرقيق يشتغل في الأرض مع أرقائه، ولم يقتصر العمل في هذه المرحلة على الرقيق وحدهم كما حدث في المرحلة اللاحقة.

استهل أسلوب الإنتاج في نظام الرق تاريخه حين صار استغلال الرقيق هو السائد في عملية الإنتاج، وحين انقسم المجتمع إلى طبقتين متناحرتين: المُسْتَغِلِّيْنَ «الأسياد» والمُسْتَغَلِّين «الرقيق». ويضمُّ مجتمع الرق إلى هاتين الطبقتين فئة الأحرار كالحِرفيين

والفلاحين الصغار والتجار والمرابين. وتكَوَّن في ظل هذا النظام المجتمع الطبقي، وأضحت السيطرة السياسية مقصورة على طبقة الأسياد في المجتمع.

وظهر التناقض بين العمل الجسدي والعمل الذهني، فالعمل الجسدي، تخصص له الأرقاء للإنتاج المادي، في حين كان العمل الذهني من نصيب الأسياد الذين اختصوا بالإدارة الحكومية والسياسة والفلسفة والشعر والأدب والفن. إن التفرغ للقيام بهذه الأعمال كان له أثر إيجابي في تطور المعارف والعلوم الإنسانية وتقدم المجتمع البشري.

وظهر في ظل نظام الرق تبادل البضائع الذي تحوّل تحولاً متدرجاً إلى تجارة منظمة، ونشأت الأسواق التي تجاوزت حدود الدولة الواحدة، وظهر ما يسمى بالتجارة الخارجية. وقد أدى تزايد كميات الإنتاج من السلع المخصصة للسوق وتوسيع التبادل التجاري إلى تزايد التفاوت في الملكية والثروة على حساب عمل الرقيق، وظل الاقتصاد الطبيعي سائداً إلى حد ما، وظهر إلى جانبه الاقتصاد التبادلي (إنتاج ـ تبادل ـ توزيع ـ استهلاك). وظلت الأرض وسيلة الإنتاج الرئيسة. واعتمد النشاط الاقتصادي على الزراعة وتربية الماشية مع ظهور الإنتاج الحرفي. ومع تطور التجارة المنظمة ظهرت النقود التي بدأت تحتل مكانة مهمة في اقتصاديات مجتمع الرق.

النظام الإقطاعي: [ر. الإقطاعية] حلت الإقطاعية محل نظام الرق. ويقوم النظام الإقطاعي على ملكية طبقة الإقطاعيين لوسائل الإنتاج «الأرض» واستغلال الفلاحين. وظلت الأرض وسيلة الإنتاج الرئيسة. وكانت الملكية الإقطاعية على منطقة معينة، تشمل المدن والقرى وما فيها ومَنْ فيها من أقنان. ولم تكن هذه الملكية مجرد شكل حقوقي، وإنما كانت علاقة اقتصادية مضمونها استغلال الإقطاعيين للأرض والسكان المحرومين مما يضمن بقاءَهم. وقد كان هذا الشكل للملكية يحدد وضع الناس في عملية الإنتاج الاجتماعي ويحدد البنية الطبقية للمجتمع الإقطاعي كما يحدد طريقة توزيع

المنتجات. إلى جانب ذلك وجدت في النظام الإقطاعي أنواع أخرى للملكية ولكنها محدودة جداً مثل ملكية الفلاحين الصغار والحرفيين لاستثماراتهم الخاصة.

وفي مرحلة تكوُّن النظام الإقطاعي بدأت تتحدد السمات الرئيسة لأسلوب الإنتاج الإقطاعي، وخاصة ظهور الملكية العقارية الإقطاعية، وظهور أنواع من الريع العقاري الإقطاعي بوصفه نوعاً اقتصادياً مميزاً لعلاقات الإنتاج في هذا النظام.

وكانت تبعية الفلاحين الأحرار للإقطاعيين تتم بأساليب مختلفة على اختلاف في درجتها. وبدأت التناقضات بين الإقطاعيين والفلاحين تتوضح أكثر فأكثر. وكان عمل الفلاحين الأساس في قيام المجتمع الإقطاعي واستمراره، كانوا ينتجون تلبية للحاجات الضرورية لأنفسهم، وللسيد الإقطاعي وحاشيته، ولجهاز الدولة.

ومع تطور أسلوب الإنتاج الإقطاعي تحوَّلَ، على نحو متدرج، من نظام الريع بالسخرة إلى نظام الريع العيني، ثم إلى الريع النقدي. وكان الإقطاعي وفقاً لنظام السخرة يستولي على العمل بشكله الطبيعي لذلك لم يُعْنَ الفلاح بالعمل أو بنتائجه. ومع ظهور الريع بنوعيه العيني والنقدي، صار الإقطاعي يحصل على نتيجة العمل ممثلاً بقسم من المُنْتَج وهو المُنتَج الفائض. وصار الفلاح أكثر اهتماماً بنتائج العمل. وحققت القوى المنتجة في النظام الإقطاعي مستوى تطور عالياً مقارنة مع مستواها في نظام الرق.

ومن تزايد العلاقات البضاعية النقدية ونموها، أخذ النقد شيئاً فشيئاً يسهم إسهاماً فعالاً بوصفه مقياساً للقيمة، كما اتسعت علاقات التبادل والعلاقات السلعية ـ النقدية من التطور في أدوات العمل ووسائله وتقسيم العمل الاجتماعي.

النظام الرأسمالي: الإنتاج في هذا النظام من أجْلِ التبادل، وتحقيق الربح. وتعود ملكية وسائل الإنتاج فيه إلى فئة قليلة من المجتمع هم الرأسماليون، أما باقي أعضاء المجتمع وهم الأكثرية، فلا تملك سوى قوة عملها وأفرادها يشتغلون عمالاً أجراء

يُشَغِّلون وسائل الإنتاج التي يملكها الرأسماليون. ويمتاز هذا النظام بحرية النشاط الاقتصادي.

تُخصص الموارد الاقتصادية في النظام الرأسمالي عن طريق آلية السوق، وتُتَخذُ القرارات الاقتصادية في إطار من اللامركزية. ولا تتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، الذي تقوم به المؤسسات والأفراد، تدخلاً مباشراً.

كما يفترض النظام الرأسمالي أن الوحدات الاقتصادية تسعى دائماً لزيادة كمية الربح للمنتج وزيادة المنفعة للمستهلك. فالفرد هنا يقوم بوظيفة مزدوجة في النظام الاقتصادي مرة بصفته منتجاً ومرة بصفته مستهلكاً، ولكنه دائماً مدفوع بالدافع الاقتصادي أي تحقيق مصلحته الشخصية. ويقوم النظام الاقتصادي الرأسمالي على آلية السوق التي لا يمكن أن تؤدي وظائفها بكفاية إلا إذا اتصفت بالحرية والمنافسة التامة وعدم تدخل الحكومة، عندئذ لا يكون في مقدور أي من المنتجين أو المستهلكين بصفته المنفردة التأثير في الأسعار السائدة في السوق. ومن أهم عيوب النظام الاقتصادي الرأسمالي أنه يسمح بتفاوت كبير في الدخل والثروة، بل تقود آلية السوق إلى مزيد من تركز الثروة. وتحت ضغط التطورات التقنية الحديثة وتركز الثروة تؤدي آلية السوق إلى انحسار المنافسة وانتشار الاحتكار. كذلك يتسم النظام الاقتصادي الرأسمالي بالتقلبات الدورية في النشاط الاقتصادي وحدوث الأزمات الاقتصادية المترافقة بظاهرتي التضخم والبطالة. ولا يحقق النظام الاقتصادي الرأسمالي عادة المستوى الأمثل للادخار كما أنه يعاني صعوبات كثيرة في توجيه الادخار نحو الاستثمار المنتج. وهو يركز على السلع والخدمات الخاصة من دون العامة لأنها أكثر ربحاً وأسرع من حيث المردود.

إن قيام التوازن العفوي في الحياة الاقتصادية في ظل النظام الرأسمالي يتطلب احترام مبدأ المنافسة الحرة؛ فآلية السوق قادرة على تحقيق هذا التوازن بتفاعل عوامل العرض والطلب في السوق. ويوضح آدم سميث آلية حدوث التوازن العفوي على

أساس التفريق بين نوعين من الأسعار: السعر الطبيعي (وهو مساوٍ لكلفة إنتاج البضاعة أو مساوٍ لقيمة البضاعة)، والسعر الجاري(وهو السعر الذي يتكون بفعل العرض والطلب في السوق). ويظل السعر الجاري يحوم حول السعر الطبيعي ويقترب منه ليساويه في أغلب الأحيان عن طريق التوازن العفوي الذي يجري في السوق بين العرض والطلب، وإذا كان هناك أي اختلال فإنه زائل لا محالة لتعود حالة التوازن من دون شك في ذلك. إن هذا التوازن العفوي لا يخلخله إلا عدم تطبيق مبدأ المنافسة الحرة.

النظام الاقتصادي الاشتراكي: وفيه تعود ملكية وسائل الإنتاج للمجتمع بكامله (الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج)، والهدف الرئيسي من النشاط الاقتصادي هو السعي من أجل تلبية حاجات المواطنين المتنامية. ويترتب على ذلك انعدام التفاوت الكبير في الدخول والثروة بين الأفراد، إذ إن التفاوت الاقتصادي في النظام الاشتراكي يرتبط بتفاوت كمية العمل ونوعيته. وليس بنظام الملكية والإرث.

يعتمد النظام الاقتصادي الاشتراكي على أسلوب التخطيط المركزي والشامل في الإدارة الاقتصادية، تُرسَمُ أهداف طموحة ويُسعى لتحقيقها عن طريق حصر الموارد المتاحة وتوجيهها توجيهاً واعياً وكفياً. ويتصف التخطيط في الاشتراكية بالشمول والمركزية والإلزامية. ويتصف النظام الاقتصادي الاشتراكي بهيمنة الدولة على الاقتصاد ويكون لها الإسهام الرئيسي في عمليات الإنتاج والتوزيع بسيطرتها على وسائل الإنتاج (الملكية العامة). ويستهدف النشاط الاقتصادي عادة السعي إلى تحقيق الأهداف التي تتبناها الدولة.

إن السمة الجوهرية لتطور القوى المنتجة وعلاقات الإنتاج في النظام الاشتراكي تكمن في التنظيم المنهجي المخطط للاقتصاد الاشتراكي. ويقوم الإنتاج الاشتراكي على أساس تقسيم اجتماعي متطور للعمل، ويؤدي ذلك إلى سيادة علاقات متينة بين مختلف فروع الاقتصاد الوطني، تفترض وجود تناسب كمي صحيح بين هذه الفروع. ولتحديد

هذا التناسب يجب أن يحدد مسبقاً حجم الإنتاج الاجتماعي وحجم الإنتاج في مختلف الفروع ومن كل نوع من أنواع المنتجات وفقاً لحاجات الأفراد ومتطلبات المجتمع. وبذلك يستطيع المجتمع أن يخطط ويحدد، تبعاً للموارد المادية والبشرية التي يملكها، كميات الإنتاج من مختلف أنواع المنتجات (وسائل الإنتاج أو المواد الاستهلاكية) مع المحافظة على التناسب الضروري بين فروع الإنتاج. هذه النسب تسمح بالتطور المنهجي المخطط والمستمر والمتزايد لكل فرع من فروع الإنتاج، وللإنتاج الاجتماعي بمجمله. وبسبب توقف آلية السوق عن العمل في النظام الاشتراكي تغدو عملية تطور الإنتاج بأسلوب منهجي مخطط ضرورة موضوعية في أحوال الاشتراكية.

ومن أهم عيوب النظام الاقتصادي الاشتراكي:

- إهمال الحوافز المادية، إذ من غير المتوقع أن يبذل الفرد الأجير عند الدولة قصارى جهده من أجل زيادة الإنتاج وتخفيض التكاليف إذا لم يُفعَّل قانون التوزيع بحسب كمية العمل ونوعيته.
- إن مبدأ المركزية يضفي على العملية التخطيطية درجة عالية من عدم المرونة والبيروقراطية. وهذا يؤدي إلى تدني مستويات الإنتاجية.
- تؤدي مركزية التخطيط إلى عدم قدرة الاقتصاد على مواجهة التغيرات الطارئة في الحياة الاقتصادية ولاسيما تلك التي يصعب التنبؤ بها مواجهة سريعة وفاعلة.

وهذا يوضح أنَّ بنى النظام الاقتصادي الكلي ليست بنى متجاورة أو مضافاً بعضها إلى بعض إضافة عفوية وبسيطة، بل إنها تؤلف ترابطاً عضوياً وتجمعاً متوافقاً (يعبر عن علاقات مستقرة). وهذا يعني تطور مفهوم النظام الاقتصادي ليوضح العلاقات الداخلية في المجتمعات الإنسانية.

ويكون للبنى التي يتكون منها النظام الاقتصادي طابع عام وعلى عدة مستويات. لهذا فإن النظام يستلزم بنية قانونية وسياسية وبنية معنوية وهذه البنى تستلزمُ أيضاً ضرورة إظهار الجانب المسيطر في المستوى المطلوب معرفته. فإذا كانت التقنية هي المسيطرة تسيطر الآلة داخل النظام، أما إذا كانت البنية الفوقية هي المسيطرة فيظهر السعي لتحقيق الربح في النظام الرأسمالي قانوناً أساسياً، بينما يكون إشباع الحاجات القانون الأساسي في النظام الاشتراكي.

إن السمتين الرئيسيتين للنظام الاقتصادي هما ضرورة توافقه ودوامه النسبي، وتنتج هاتان السمتان من الميزتين الرئيسيتين لمكونات النظام، وهما مرونة البنى ومقدرتها على التوافق. ولأن البنى الفوقية والبنى التحتية مرنة ومتغيرة يمكن للنظام الاقتصادي أن يتطور فعلاً ويتحول. ولكن التحول يحدث على نحو لا تستطيع معه البنى التوافق فيما بينها، وهذا يؤدي إلى الانتقال من نظام اقتصادي إلى نظام اقتصادي آخر.

تظل الأنظمة الاقتصادية دائماً في حركة تطور، والعوامل المسؤولة عن هذا التطور تنقسم إلى عوامل ذاتية ترتبط ارتباطاً عضوياً بالمتغيرات الاقتصادية كازدياد الإنتاجية وتطور مستوى وسائل الإنتاج التقني، وعوامل خارجية لا تتصل اتصالاً مباشراً بالظواهر الاقتصادية كالاكتشافات الجغرافية والعلمية والحروب والنزاعات السياسية بين الأنظمة المعاصرة.

**النظام الاقتصادي والتنظيم الاقتصادي:**

لابد من التفريق بين مفهوم النظام الاقتصادي ومفهوم التنظيم الاقتصادي بتعريف كل منهما: فالنظام الاقتصادي كما سلف القول هو مجموعة العلاقات والمؤسسات التي تميز الحياة الاقتصادية لمجتمع معين في الزمان والمكان، أما التنظيم الاقتصادي فهو وسيلة يستخدمها النظام الاقتصادي لتنظيم النشاط الاقتصادي

والفعاليات الاقتصادية المختلفة. وتختلف طبيعة التنظيم الاقتصادي من نظام اقتصادي إلى آخر، ويمكن على سبيل المثال ذكر نوعين من التنظيمات الاقتصادية:

- التنظيم الاقتصادي الحر، وهو وسيلة النظام الاقتصادي الرأسمالي في تنظيم فعاليات النشاط الاقتصادي التي تقوم على حرية النشاط الاقتصادي. ويتصف هذا التنظيم باللامركزية والعفوية، ومن أهم خصائصه أنه اقتصاد يقوم التوازن فيه على آلية السوق، ويعتمد على المشروع الخاص، ولا تتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي إلا تدخلاً غير مباشر.
- التنظيم الاقتصادي الموجّه، الذي يعتمد عليه النظام الاقتصادي الاشتراكي لتحقيق أهدافه الاقتصادية، حيث يحقق التخطيط الإلزامي والمركزي الشامل التوازن في النظام الاقتصادي وفعالياته. ومن أهم خصائص هذا التنظيم: وجود خطة مركزية شاملة تتصف بالإلزامية تُوجه مجمل الأنشطة والفعاليات الاقتصادية لتحقيق أهداف النظام الاقتصادي الاشتراكي. وتفقد آلية السوق فاعليتها في هذا التنظيم الاقتصادي لتحل محلها الخطة، وتتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي عن طريق ملكيتها لوسائل الإنتاج (الملكية العامة). ويصبح المشروع هنا وحدة اقتصادية في جسم اقتصادي متناسق، فالمشروع وحدة اقتصادية منفصلة من الناحية القانونية فقط.

**الأنظمة الاقتصادية المعاصرة:**

انقسم العالم في القرن العشرين إلى دول وشعوب حرة وشعوب مستعمرة. وتراجع النظام الاستعماري بسبب نمو حركات التحرر الوطني، وحصلت شعوب كثيرة على استقلالها في آسيا وأمريكة اللاتينية وإفريقية. ومع ذلك مازال عالمنا المعاصر يشهد انقساماً من نوع آخر بين دول العالم، فثمة دول غنية متقدمة صناعياً (دول الشمال)

ودول متخلفة فقيرة هي شعوب العالم الثالث (دول الجنوب). وشهد العالم المعاصر عدداً من الأنظمة الاقتصادية أهمها:

- النظام الاقتصادي الرأسمالي.

- النظام الاقتصادي الاشتراكي.

- النظام الاقتصادي المختلط، الذي يحاول التوفيق بين النظامين الرأسمالي والاشتراكي وتجنب عيوبهما البارزة والتركيز على جوانبهما الإيجابية.

لذلك عمد الكثير من الدول النامية إلى التدخل في قطاعات النشاط الاقتصادي ومصادر الطاقة عن طريق التخطيط الاقتصادي بهدف تحقيق التنمية والقضاء على التخلف. وتقوم الدولة بوظيفة مهمة في النظام الاقتصادي المختلط، فهي تؤثر في مختلف جوانب النشاط الاقتصادي بوساطة السياسات المالية والنقدية والتجارية والتنموية التي تمارسها. وقد تقوم الدولة ذاتها بالنشاط الاقتصادي في حدود معينة إذا ما استدعت المصلحة العامة ذلك. وترغب الدول النامية في استخدام السياسات الاقتصادية العامة في توجيه النشاط الاقتصادي وإدارته بهدف تحقيق العدالة الاجتماعية وتشجيع المبادرة الفردية واحترام حق الملكية وتعاون القطاعات المختلفة لتسهم جميعها في عملية التنمية الشاملة.

ومن الممكن القول: إن أغلب الأنظمة الاقتصادية المعاصرة هي نظم اقتصادية مختلطة. وظهرت الأنظمة الاقتصادية المتنافسة وأصبحت دراسة الأنظمة الاقتصادية المقارنة أسلوباً يستخدمه علم الاقتصاد أكثر من كونها جزءاً منفصلاً عنه، وهذا متفق مع ما كان سائداً من قبل.

إن دراسة الأنظمة الاقتصادية المقارنة هي استعمال أساليب التحليل المقارن، ومن الممكن تطبيق هذه الأساليب على دراسة موضوعات في أي حقل فرعي من حقول

الاقتصاد (مثل أنظمة الضرائب واتحادات العمال في الدول المختلفة) ودراسة الاقتصاد في مجمله (مثل النظريات الاشتراكية، أو المنجزات الإجمالية لاقتصاديات قومية منتقاة).

**النظام الاقتصادي العالمي:**

يتميز عالمنا المعاصر باتساع الطابع الدولي في الحياة الاقتصادية وهو ما يسمى «عولمة الاقتصاد»، وصار للمشكلات الاقتصادية الدولية أثر كبير في جوانب الحياة الاقتصادية ضمن الدولة الواحدة حتى في حياة الفرد الاقتصادية ونشاطه. وفي سياق هذا التطور العالمي ظهر مفهوم جديد يدعى النظام الاقتصادي العالمي. وهو يمثل العلاقات الاقتصادية التي تقوم بين الشعوب أو العلاقات الاقتصادية بين الدول بصفتها كيانات سياسية مستقلة والملاحظ أن العلاقات الاقتصادية العالمية قد تزايدت وتشابكت بقدر كبير في عالمنا المعاصر؛ ولاسيما بعد توقيع اتفاقيات الغات GATT، وظهور منظمة التجارة العالمية. ويتصف النظام الاقتصادي العالمي في مرحلته الراهنة بالاستغلال لأنه يساعد على تركيز السيطرة والقوة الاقتصادية في أيدي عدد قليل من الدول الغنية المتقدمة، وعدم التكافؤ في التبادل التجاري الدولي، كما أنه يضع قواعد للتجارة الخارجية والنظام النقدي العالمي تخدم مصالح الدول المتقدمة على حساب الدول النامية. وتجدر الإشارة إلى أن النظام الاقتصادي العالمي قد أخفق في حل المشكلات الأساسية التي تعانيها الدول النامية ولاسيما مشكلة الجوع والفقر والتخلف وعدم القدرة على التنافس مع الدول الغنية المتقدمة.

# الانكماش الاقتصادي

الانكماش الاقتصادي deflation حالة تنتاب الحياة الاقتصادية نتيجة سياسة متعمدة في غالب الأحيان، يميل معها مستوى الطلب الكلي ليغدو أدنى من مستوى العرض الكلي، مما يؤدي إلى تقليص الفاعليات والتداول النقدي، وارتفاع قيمة العملة الوطنية وكلفة القروض، مع ميل مستوى الأسعار والأجور نحو الانخفاض.

ومهما بدا هذا التعريف شاملاً فإنه لا يستطيع أن يحيط وحده بجميع أوجه الانكماش الاقتصادي.

**التطور التاريخي لمفهوم الانكماش:**

إن مصطلح الانكماش حديث في الفكر الاقتصادي مثل مصطلح التضخم inflation. ففي المرحلة التي غلبت فيها المدرسة الكلاسيكية كان الانكماش ملحوظاً بوصفه نوعاً من الكساد الاقتصادي depression يحدث مؤقتاً بانتظار عودة التوازن العفوي بين العرض والطلب، أي بين الإنتاج والاستهلاك إلى حالته الطبيعية. لكن دخول الاقتصاد الرأسمالي في أزمات دورية منذ عام 1825 لفت النظر إلى ظاهرة الانكماش بوصفها وجهاً من أوجه الأزمة يظهر قبل الركود. وكان التضخم الذي لحظه الاقتصادي جان بودان في القرن السادس عشر قد غدا في القرن التاسع عشر مألوفاً. ولما دخل التضخم في الأدبيات الاقتصادية باسمه الإنكليزي المشار إليه أعلاه باتت كلمة الانكماش تعني عملية مقصودة لإزالة التضخم.

وقد ارتبط مفهوم الانكماش بمفهوم التضخم ارتباطاً وثيقاً، لكنه بقي ارتباطاً وحيد الطرف، فالانكماش حلٌ للتضخم، في حين لا يقول أحد بأن الانكماش يجد حلّه في التضخم، بل في عودة التوازن.

مع ذلك، فإن الانكماش حالة يمكن أن تصيب الاقتصاد على نحو عفوي. وهو يثير في الفكر الاقتصادي جملة من التعاريف، وتكمن صعوبة تحديده في طبيعته، وفي كونه مقصوداً أو غير مقصود، وخاصة عندما يختلط بغيره من الظواهر النقدية والاقتصادية.

مهما يكن الأمر فإن الحدود التي يمكن حصر الانكماش فيها هي حدود العرض والطلب الكليين: كلما نزع الأول نحو الارتفاع نسبة إلى الثاني كان هناك انكماش، والعكس في التضخم، بغض النظر عن الأسباب التي أدت إلى ذلك. ومن هنا أيضاً كان الانكماش أمراً ملحوظاً في كل الاقتصاديات، رأسمالية كانت أم اشتراكية أم نامية.

ففي الرأسمالية يمكن ملاحظة الانكماش، مثلاً، عندما يفقد اقتصاد السوق توازنه بعد بلوغه نقطة التشغيل الكامل بمفهوم الاقتصادي البريطاني كينز Keynes، كما يظهر كلما ارتسمت علامات التشاؤم على الحياة الاقتصادية نتيجة لإلغاء احتمالات الربح أو الإفلاس في المشروعات أو تعطيل عوامل الإنتاج أو زيادة نفقات الإنتاج.

وفي الاشتراكية، يظهر الانكماش نتيجة تحديد أهداف للخطط الاقتصادية قاصرة عن استخدام جميع الموارد المتاحة أو لأن الإنفاق الإجمالي أقل من قيمة الناتج الإجمالي.

أما في البلدان النامية، فيمكن أن يظهر الانكماش ردة فعل للسياسة الهادفة إلى رفع معدلات التنمية بأساليب تضخمية، مما لا تستجيب له البنية الاقتصادية الاجتماعية، فيقع الانكماش.

### الانكماش والركود

يختلف الانكماش عن الركود Stagnation في أن الأول، وإن اتسم بتباطؤ الفاعليات، ينتظم في مجموعة من التدابير التي من شأنها إعادة التوازن إلى الاقتصاد، أمّا الركود فهو حالة تجتاح الاقتصاد فيصاب بانخفاض الإنتاج فارتفاع الأسعار ووقوع البطالة، وتنعكس آثار ذلك كله على الحياة الاجتماعية. وقد يختلط الركود بالتضخم

فيدعى آنذاك بالركود التضخمي Stagflation وهي الحالة التي تسيطر اليوم على اقتصاديات الدول الرأسمالية، إذ يقترن التضخم النقدي بالركود الاقتصادي. وإذا كان الانكماش هو الوجه الآخر للتضخم، فإن الركود هو الوجه الآخر للازدهار Prospérité. لكن لابد من الإشارة أيضاً إلى أن الانكماش، حينما يستوطن، يؤدي إلى الركود ومن هنا جاءت بعض الالتباسات في تحديد كل منهما.

## الانكماش النقدي

باستثناء بعض الحالات النادرة التي كانت تقع فيما يعرف بالاقتصاديات الاشتراكية، إذ قد يحصل الانكماش النقدي نتيجة لتقديرات خاطئة غير مقصودة تقلل من تدفقات الكتلة النقدية مقارنة بالتدفقات السلعية، فإن الانكماش النقدي لا يكون إلا نتيجة لسياسة نقدية متعمدة تهدف إلى تقليص الكتلة النقدية المتداولة وتصل إلى حدود ما يسمى بالبزل النقديPonction Monétaire. وهذا البزل النقدي هو بقصد كبح جماح الأسعار أو إجبارها على الانخفاض بفعل التقليص القسري للكتلة النقدية. وتملك الدولة، من أجل ذلك، عدداً من الوسائل أهمها: الإقلال من الإصدار النقدي وسحب بعض فئات العملة من التداول، مما يرفع، في كل الأحوال، من قيمة العملة الوطنية وينعكس في انخفاض الأسعار. وتقوم التغطية في ضبط الإصدار النقدي وتعريف الوحدة النقدية بطريقة سليمة لتحقيق الاستقرار النقدي. لذلك تحرص الدولة على هذه التغطية حرصها على استقرار أسعار عملتها. قامت بلجيكة في الأعوام 1944-1946 بعملية انكماشية جمدت بها الأوراق النقدية والحسابات المصرفية، وقد أدى ذلك إلى استقرار التداول النقدي وازدياد القوة الشرائية بنسبة نمو الإنتاج وإلى انخفاض الأسعار. وأجرت ألمانية الاتحادية عام 1948 إصلاحاً نقدياً حدّت به من التدفقات النقدية المرتفعة في اقتصادها بتحويل المارك، عملة الرايخ القديمة، إلى دوتش مارك بنسبة: 1 إلى 10. وتظهر العلاقة بين الكتلة النقدية والأسعار بسهولة: فالأسعار

= الكتلة النقدية/ كتلة المنتجات أو نسبة الكتلة النقدية إلى كتلة المنتجات فإذا نقصت الكتلة النقدية (مع بقاء كتلة المنتجات على حالها) أدى ذلك إلى انخفاض الأسعار. لكن هذه السياسة الانكماشية ما كان لها أن تنجح، كما يقول ريمون بار، لولا أن بلجيكة استطاعت تحقيق استيرادات مكثفة سمحت بها موجوداتها من القطع الأجنبي (الدولار)، ولولا أن ألمانية كان عليها أن ترد إلى الشعب عملته. وسياسة الانكماش النقدي تنطوي كذلك على محاذير اجتماعية وخاصة ما له علاقة بخسارة المدينين وتقوية مركز المدخرين، وقد تعجز وحدها عن تخفيض الأسعار، وقد اعتمدت أمريكة على هذه السياسة، في عهد نيكسون في السبعينات، غير أن الحدّ من السيولة النقدية في الاقتصاد الأمريكي أدى إلى تقليص الفاعليات الاقتصادية واستمرار الأسعار في الارتفاع، نتيجة للتضخم الناجم عن زيادة الكلفة، وكان لابد من مزج التدابير النقدية المقترحة من مدرسة شيكاغو بتدابير أخرى. وتفرض سياسة الانكماش النقدي نفسها على البلدان النامية، بيد أن نمط الإنتاج الغالب في معظمها يملك آلية يستحيل معها تطبيق هذه السياسة لمعالجة التضخم، وهذا النمط نفسه ينتقص من مسألة التغطية ويضرب عرض الحائط بكل المعايير لدى إصداره النقدي المكشوف، فيخلق بذلك توترات تضخمية تجبر السلطات النقدية على السير في اتجاه سياسة معاكسة. إن ارتفاع أسعار السلع الضرورية والفاخرة في هذه البلدان، نتيجة لنقص الإنتاج من جهة وانخفاض قيمة العملة الوطنية من جهة أخرى، يحدث نوعاً من الادخار الإجباري بالكف عن الاستهلاك، لكنه ادخار يذهب جله إلى الاكتناز والمضاربات والمتاجرة بالعملات الأجنبية وتهريبها فيستشري التضخم، وبذلك تتبخر رغبات «التقشف» المعلنة.

### الانكماش التسليفي

وهو جانب من سياسة متعمدة للتسليف تلجأ إليها الدولة من أجل توجيه عملية توافر النقود وتحقيق الأهداف الاقتصادية والمالية في مرحلة التضخم. وقد تلجأ الدولة

إلى تحقيق نوع من التنمية من دون تضخم، يتسم معه الاعتدال في السياسة التسليفية بنوع من الانكماش. وأهم التدابير في إطار الانكماش التسليفي هو تحكم مصرف الإصدار بالسيولة النقدية ورفع كلفتها، تارة عن طريق سعر إعادة الحسم مما يجبر مصارف الودائع على رفع معدلات الحسم لديها والإبطاء في العمليات التي من شأنها إيجاد وسائل الدفع وطوراً عن طريق منح الاعتمادات، وذلك بالتأثير في معدلات الفائدة في السوق المالية، وسلوك سياسة السوق المفتوحة **open market** فتبيع الدولة ما لديها من أوراق مالية تمتص بفضلها جزءاً من الودائع لدى البنوك مقلصة بذلك السيولة لدى هذه الأخيرة مما يحدّ من قدرتها على التسليف. وتعمد السلطات المالية إلى تدابير متممة منها تطبيق نظام الاحتياطي الإلزامي على المصارف، بحملها على إيداع نسبة من الأموال لدى المصرف المركزي معادلة لجزء من ودائع الزبائن، كما تفرض رقابة صارمة على السيولة النقدية يحظر بموجبها على المصارف تجاوز الاعتمادات، التي تمنحها، للمعدل الوسطي لمجموع المبالغ المودعة لديها. ويمكن أن يضاف إلى ذلك ترشيد تخصيص الاعتمادات للمشروعات وفئاتها بطريقة اصطفائية ومنع منح هذه الاعتمادات لغايات المضاربة، وذلك بتحديد سقف الاعتماد الممنوح لبعض المشروعات. وتلجأ أكثر الدول النامية إلى سياسة الانكماش التسليفي لمجابهة التضخم ومنها سياسة سعر الفائدة، لكن هذا الإجراء الأخير محكوم عموماً بأسعار الفائدة في الأسواق المالية الدولية. كما أن أسلوب التمويل بعجز الميزانية المنتشر في هذه الدول يستدعي الاقتراض من المصارف، إذ تلجأ الدولة إلى ذلك مقابل أذونات خزينة، وغالباً من دونها، مما يعرقل سياسة الانكماش ويفتح الباب لضدها.

### الانكماش في الإنفاق:

حين يقع الخلل بين حجم الإنتاج وحجم الإنفاق من تزايد هذا الأخير واتساع «الفجوة التضخمية»، تبدو سياسة الحدّ من الإنفاق الخاص والعام (حين لا يمكن زيادة الإنتاج) مسألة لابدّ من حلها وتأخذ الصور التالية:

1ـ في مجال الإنفاق الخاص: أول ما يخطر على البال هو تخفيض الأجور. والمعلوم أنه ليس لتخفيض الأجور والرواتب مكان واسع في الفكر الاقتصادي ولا هو مستحب في مراحل التطور الاقتصادي الاجتماعي.

وأمام قضية ربط الأجور بالأسعار وتثبيت الأجور، وربط الأجور بالإنتاجية اختفت نغمة تخفيض الأجور. وقد يمكن تصور سياسة لتخفيض الأجور في الاقتصاديات الاشتراكية لدى زيادة فوائض الكميات المنتجة وانخفاض الأسعار. لكن هذا يبقى غير مستحب من الناحية النفسية، ولذلك تستعيض الدولة عن تخفيض الأجور بزيادة الضرائب لامتصاص القوة الشرائية الزائدة. وتفضل الضرائب الشخصية المباشرة بشرط أن تصيب جميع الدخول المعلنة التي كان من السهل التهرب من إعلانها. أما الضرائب غير المباشرة فهي، لاشك، تحدّ من الاستهلاك لكنها تؤدي أيضاً إلى ارتفاع الأسعار نتيجة ثقل عبئها، مما يقود إلى نوع آخر من التضخم. لذا فإن استعمال الضرائب غير المباشرة لا يكون على العموم مجدياً إلا إذا أصاب سلع الاستهلاك الترفي.

2ـ في مجال الإنفاق العام: تلجأ السلطات المعنية إلى السياسة الانكماشية في الموازنة العامة وذلك بالإقلال من النفقات من جهة وتحقيق وفر في الموازنة من جهة أخرى. وهو أمر يمكن أن ينجح في الاقتصاديات الرأسمالية والاشتراكية. أما في الاقتصاد المتخلف، والمعلوم هنا أن نسبة كبيرة من النفقات العامة الحكومية تميل إلى الارتفاع، كالرواتب والنفقات الإدارية والدفاعية والأمنية، فإن الحد من الإنفاق العام مهما تصدت له السلطات المعنية لا يذهب إلا إلى الإنفاق الاستثماري. ومن هنا كانت

المفارقة؛ فالتنمية تتطلب زيادة في الإنفاق الحكومي لزيادة كمية المنتجات، والانكماش (التقشف) يعمل، بتخفيض هذا الإنفاق، على تخفيض إنتاج البضائع والخدمات الضرورية. ولذا كان لابد لهذه السياسة من أن تأخذ بالحسبان صعوبة تقليص النفقات والتعويض منها بالحصول على الموارد. ولا ينجح ذلك إلا في مرحلة يتهيأ فيها الاقتصاد المتخلف للانتعاش. وفي هذه البلدان المتخلفة ذاتها لابد لسياسة الانكماش في الإنفاق من أن تعمل على امتصاص القوة الشرائية الإضافية لدى ذوي الدخول العالية لردها إلى الدولة وتوجيهها نحو الاستثمار وزيادة التراكم. كما أن استقرار الأسعار، ولو بصورة نسبية، يبقى ضماناً لنجاح سياسة الانكماش في الإنفاق، إضافة إلى أن هذا الاستقرار يساعد على الاستقرار في أسعار الصرف وتحسين مركز البلد النسبي في التصدير. ومن ثم لابد من إخضاع أسعار الخدمات للمراقبة وإلا فإن الفعاليات الخدمية تنشط على حساب الفعاليات السلعية، مما يوجد خللاً يصعب إصلاحه، يسير في خط التضخم نفسه الذي يراد كبحه.

**الانكماش والاقتصاد الوطني:**

درج الفكر الاقتصادي على دق ناقوس الخطر كلما سار الاقتصاد الوطني في طريق الانكماش. لأن الانكماش يؤدي إلى الكساد وهذا يحمل أسوأ العواقب على العمالة والفعاليات الاقتصادية. ولعل أكبر سابقة من هذا النوع كانت أزمة الثلاثينات (1929 وما بعدها). هذه الأزمة وضعت الفكر الاقتصادي أمام حالة من الانكماش أدت إلى الكساد إذ اجتاحت البطالة الولايات المتحدة وبريطانية وأكثر الدول الأوربية. مما دعا الاقتصاديين إلى التفكير بالوسائل الضرورية للخروج من الأزمة.

أسهمت التدابير الكينزية إسهاماً تاريخياً حين طالبت برفع الأجور الاسمية لرفع مستوى الطلب الفعال، وحين اشتركت الدولة في هذا وفي حل مشكلة البطالة عن طريق زيادة الإنفاق الحكومي وتمويل عناصره، ولاسيما «التمويل بعجز الموازنة» إذ

تخطت الاقتصاديات الرأسمالية أزمتها بفضل هذه التدابير منتقلة إلى مرحلة من الازدهار، ثم عاشت بعدها في نشوة زيادة الإنتاج والاقتراب من مستوى التشغيل الكامل حتى بداية السبعينات حين اندلعت الأزمة الرأسمالية الجديدة، وهي أزمة جديدة اجتمع فيها التضخم والركود، فكان من الطبيعي أمام الركود التضخمي أن تفقد التدابير الكينزية مسوغاتها، وأن تعود الرأسمالية إلى تدابيرها التقليدية (الكلاسيكية) لمعالجة التضخم بتوازن الموازنة والاستقرار النقدي وضغط الإنفاق، مكتشفة أهمية السياسة الانكماشية، أي أن تعود إلى تدابيرها التقليدية لمكافحة الركود ومن أهمها الاتجاه بقوة نحو الأسواق الخارجية وجبهات القتال لتصريف فائض الإنتاج ولاسيما فائض إنتاج «العهد الصناعي الثالث» الذي تمخضت عنه الأزمة نفسها. لكن التدابير الكينزية مازالت تجد تطبيقاتها في البلدان النامية والمنطقة العربية منها خاصة في شروط لم تخطر على بال كينز، مما يؤجج التضخم ويقضي على التضامن الاجتماعي في هذه البلدان، حيث العمالة ذات دلالات مختلفة عما هي عليه في البلاد الرأسمالية، يتعايش التضخم الجامح مع البطالة بمختلف صورها، ولكن ليس لأسباب انكماشية قادت إلى الركود، بل لأسباب تضخمية سابقة، هي على العموم من منشأ نقدي (تواتر الإصدار النقدي الكينزي بلا تغطية) ولوجود آلية تخريبية في نمط الإنتاج الغالب تعطل الفعاليات السلعية لصالح النشاطات الخدمية الطفيلية. ولذلك، فإن الإمعان في استعمال «الوسائل الكينزية»، لأنها أسهل الوسائل، يؤدي إلى توفير سيولة نقدية تفوق المقدرة الإنتاجية الحقيقية، مما يطلق التضخم ولا يسمح لأي سياسة انكماشية أن تعمل بأي حال من الأحوال. في هذه البلدان النامية لابد إذن من إحداث «الانعكاس» في الآلية المذكورة للتصدي بحزم للتضخم،) لأن البطالة في عوامل الإنتاج ليست بسبب الانكماش). ويجب أن تعمل سياسة الانكماش في هذه البلدان للتأثير في العرض والطلب الكلي معاً، ويكون ذلك حتماً بالحدّ من زيادة الكتلة النقدية للحدّ من جموح الطلب الاستهلاكي،

وبالعمل على ساحة العرض لزيادة إنتاج السلع الزراعية والصناعية، وفي هذا المجال يجب إعادة هيكلة الجهاز الإنتاجي واتخاذ جميع التدابير للتركيز على زيادة الإنتاجية وتنمية الموارد. وهكذا يؤمل الحصول على توازن في مستوى معين من الأسعار يتعامل مع مستوى معين من الأجور والرواتب. إن عدم أخذ السياسة الانكماشية لمسألة الطلب الكلي في الحسبان هو كعدم مراعاة «سياسات التنمية بالتضخم» لقضية العرض الكلي في البلدان النامية. ولذا فإنه من أجل الحد من القوة الشرائية المتزايدة لابد من التعرض للريوع السهلة والأرباح الناشئة عن الوضع الاقتصادي الاجتماعي المتخلف ويكون ذلك بالضرائب المباشرة. إن تعقيم القوة الشرائية المتراكمة بين أيدي فئات المستغلين والمضاربين والعابثين بمؤسسات الدولة يستدعي توجيه الفوائض إلى حساب خاص في الخزينة يخصص لزيادة الإنتاج. إلى ذلك كله يضاف ما له علاقة بمراقبة الاستيراد والتصدير ومعدلات الصرف ومكافحة التهريب وتسرب العملات إلى الخارج. ولعل ذلك يستدعي بالضرورة تغيير نمط الإنتاج الغالب.

# الاهتلاك

يشير الاهتلاك amortization إلى قيمة ما تتحمله المدة المحاسبية (الدورة المالية) من النفقات الناجمة عن حيازة الأصول طويلة الأجل (الأصول الثابتة أو النفقات الرأسمالية) بهدف عدالة قياس الدخل (الربح) الدوري والمحافظة على رأس المال سليماً.

إلا أن المصطلح الشائع في أدبيات المحاسبة في اللغة العربية هو الاستهلاك مع ما يثيره هذا المصطلح من التباس بسبب استخدام الاقتصاديين المصطلح نفسه للدلالة على الاستهلاك النهائي.

فإذا اشترى المشروع سيارة مثلاً فإن هذه السيارة تعد نفقة رأسمالية أو أصلاً ثابتاً يهتلك على عدة فترات محاسبية، ويتناسب اهتلاك كل فترة محاسبية مع عدد الكيلو مترات التي قطعتها السيارة في تلك الفترة المحاسبية أو الدورة المالية (سنة غالباً)، ويحمل هذا الاهتلاك على حسابات النتائج عن تلك المدة كي تتحمل نتائج الدورة مقابل ما استفادته هذه الدورة من السيارة لتكون الأرباح المحسوبة دقيقة، لأن التوصل إلى الربح الحقيقي غير ممكن إلا إذا حُوْفِظَ على قيمة الأصول الرأسمالية الثابتة في نهاية الدورة المالية كما كانت عليه في بداية الدورة عن طريق تشكيل مخصص (مؤونة) الاهتلاك الذي يتجمع ليصبح في نهاية العمر الإنتاجي للأصل الثابت قادراً على أن يستبدل بالأصل القديم أصلاً جديداً يحافظ على المقدرة الإنتاجية للمشروع.

وهكذا يعد الاهتلاك نفقة دورية تُحمّل على حسابات الدورة، وهو مخصص تحميلي يظهر في قائمة المركز المالي (الميزانية العمومية) مع مصادر التمويل الخاصة المعززة لرأس المال، وقد يطرح الاهتلاك من الأصل الثابت نفسه لتسهيل ربط قيمة الأصول الطويلة الأجل بمخصصات الاهتلاك الهادفة إلى الاستعاضة عنها عند انتهاء عمرها الإنتاجي، وهي الممارسة الأكثر شيوعاً بين المحاسبين والمحللين الماليين.

ولما كان الاهتلاك توزيعاً لتكلفة الأصل على حياته الإنتاجية ماعدا قيمة النفاية، كانت هذه التكلفة تمثل للمشروع ثمن شراء هذا الأصل إلاّ الفوائد عن التقسيط. غير أن خضوع المشروع لضغوط تضخمية شديدة قد يجعل مخصصات الاهتلاك المجمعة في نهاية العمر الإنتاجي غير كافية لتبديل الأصل، مما يهدد إمكانية استمرار المشروع ويعرضه للتصفية أو الإفلاس. وهذا ما دفع بعض كتاب المحاسبة إلى القول بقياس الاهتلاك على أساس تكلفة الفرصة المضاعة المبنية على أساس القيمة الاقتصادية للأصل الثابت من دون الاكتفاء بتكلفته النقدية. وقد نص المعيار الدولي 29 الصادر عن الاتحاد الدولي للمحاسبين IFAC على هذا الإجراء ضمن مجموعة إجراءات أخرى تهدف إلى الدقة في قياس الدخل وبيان المركز المالي للمؤسسة المعنية.

**أنواع الاهتلاك:**

يقسم الاهتلاك إلى أنواع ثلاثة هي: الاهتلاك الرأسمالي **amortization** والاهتلاك المادي **depreciation** والاستنفاد **depletion**.

1ـ الاهتلاك الرأسمالي: يهدف الاهتلاك الرأسمالي، أو ما يشار إليه أحياناً بالتغطية، إلى استرداد قيمة الأصول المعنوية غير الملموسة كبراءات الاختراع والعلامات التجارية، والأبحاث والتجارب ذات الطبيعة الرأسمالية، فيحمل عبء الاهتلاك دورياً إلى حسابات النتائج، على مدة تتناسب مع المدة القانونية المحددة باهتلاك الحقوق. وقد تقتضي الأوضاع الاقتصادية اهتلاك هذه الحقوق في مدة أقصر من المدة القانونية. وفي بعض الحالات يقتضي اهتلاك كامل أرصدتها الدفترية في فترة محاسبية واحدة حين يتضح أن هذه الأصول قد فقدت أهميتها الاقتصادية كلها أو معظمها. وتخضع الشهرة والحملات الإعلانية ونفقات التأسيس لهذا النوع من الاهتلاك الرأسمالي.

كما يخضع للاهتلاك الرأسمالي حقوق الامتياز أو التنقيب ومكافآت أو علاوات التوقيع أو الاكتشاف التي تدفعها شركات النفط للدول أو الأشخاص، الذين يجري

الاستكشاف والتنقيب في أراضيهم، وتكون مدة الاهتلاك الرأسمالي (أو الاسترداد) في هذه الحالة متفقة مع نصوص العقد. وقد يعد هذا النوع من الاهتلاك تخفيضاً لقيمة الشهرة، إذا كان الاهتلاك يتم مع استمرار المشروع في تحقيق أرباح زائدة.

ويُحْتَسَبُ الاهتلاك الرأسمالي على أساس زمني من دون مراعاة ساعات التشغيل أو مهارة العاملين أو تدريبهم.

2ـ الاهتلاك المادي: هو الاهتلاك الذي يحتسب للأصول المادية الملموسة كالآلات والمعدات والتجهيزات والأثاث والمباني والآليات والسيارات، ويتأثر هذا النوع من الاهتلاك بالعوامل الثلاثة الآتية: تكلفة الأصل ومستوى التشغيل والتدريب وقيمة النفاية.

آـ تكلفة الأصل: تتمثل عند التقليديين بالمبلغ النقدي المدفوع من قبل المشروع لحيازة الأصل واستخدامه في عمليات المشروع، أما عند المحدثين فتمثل التكلفة الاقتصادية، التي تأخذ في الحسبان تغيير مستوى الأسعار العامة بفعل التضخم أو الانكماش، إلى تغيير مستوى الأسعار الخاصة، التي تأخذ في الحسبان نوعاً معيناً من الأصول، وتتأثر بالأوضاع الاقتصادية في صناعة بعينها وبالاختراعات التكنولوجية التي تؤدي إلى تقادم الأصول القديمة، وعدم قدرتها على المنافسة، وإن أكثر مفهومات القيمة ملاءمة في هذا المجال هي تكلفة الاستبدال، إذ يحتسب الاهتلاك على أساس تكلفة الاستبدال وليس على أساس التكلفة التاريخية. ويدور جدل حول مفهوم تكلفة الاستبدال إذ يرى بعض كتاب المحاسبة أنها تمثل تكلفة استبدال أصل مماثل للأصل الموجود لدى المشروع بغض النظر عن التغيرات التكنولوجية في حين يرى بعضهم الآخر، ويؤيده مجمع المحاسبة في أمريكة A.A.A، ضرورة أخذ التغيرات التكنولوجية بالحسبان. ومن شأن الأخذ بهذا الاتجاه إعادة تقويم الأصل واحتساب قسط الاهتلاك على أساس القيمة الاستبدالية في تاريخ القوائم المالية.

ب ـ مستوى التشغيل والتدريب: إن تشغيل الأصل على نحو مستمر مدة أربع وعشرين ساعة يومياً يجعل العمر الإنتاجي أقصر من تشغيل الأصل ثماني ساعات فقط. كما أن تنفيذ برامج صيانة منظمة يؤدي إلى إطالة العمر الإنتاجي للأصل. وإذ تعد نفقات الصيانة بمنزلة النفقات المدفوعة أو المستحقة الدفع وهي نفقات إيرادية فإن الاهتلاك يمثل نفقة محتسبة لا يجري دفعها لأطراف خارجية بل تسجل في حسابات المشروع.

وكذلك إن تدريب العاملين وحرصهم على أصول المشروع، يطيل من العمر الإنتاجي للأصول. على عكس العمالة غير المدربة التي تسيء استخدام الأصول وتؤدي إلى تقصير عمرها الإنتاجي.

جـ ـ قيمة النفاية: وهي القيمة التي يتوقع أن يحصل عليها المشروع عند انتهاء العمر الإنتاجي للأصل وبيعه من الآخرين. فإذا اشترى المشروع آلة يقدر عمرها الإنتاجي بعشر سنوات بمبلغ 110000ل.س، وقُدِّر أنه عند انتهاء العمر الإنتاجي يمكن أن يبيع النفاية بمبلغ 10000 ل.س يكون قسط الاهتلاك السنوي على أساس القسم الثابت.

$$\frac{110000 - 10000}{10} = 10000 \text{ ل.س}$$

وقد تهمل قيمة النفاية في كثير من الحالات، لأن تكاليف تحويل الأصل إلى «خردة» من فك ونقل قد تقابل قيمة النفاية التي يمكن الحصول عليها.

وعلى العكس من ذلك قد يقتضي الأمر تدمير المباني المشيَّدة لإعادة الأرض إلى الحالة التي كانت عليها، عندئذ لابد من إضافة تكاليف الهدم إلى تكلفة الأصول المشيدة وتقسيم الناتج على العمر الإنتاجي للتوصل إلى قسط الاهتلاك عدا الأرض التي لا يؤدي الاستخدام أو مرور الزمن إلى تخفيض قيمتها لكن الاهتلاك ينصب على نفقات

التسوية والتحسين، التي يؤدي استغلال الأرض إلى تخفيض قيمتها. أمّا المباني المشيدة على الأرض فهي وحدها موضوع للاهتلاك من دون قيمة الأرض، مما يقتضي فصل قيمة المباني عن قيمة الأراضي في السجلات المحاسبية.

3 ـ الاستنفاد: أو النفاد يعبر عن النقص الذي يطرأ على قيمة الأصول المتناقصة (كآبار النفط، أو مناجم الفحم أو مناجم الملح أو مكامن المعادن) من استخراج الثروة الطبيعية من باطن الأرض. ويقاس الاستنفاد بالنقص الذي يطرأ على الاحتياطيات منسوبة إلى قيمة الأصول المتناقصة، وذلك بتقسيم تكلفة الأصل المتناقص (أي إجمالي القيمة المستثمرة في إيجاد ذلك الأصل وفي تطويره وإعداده للإنتاج) على الكمية التي ستُستخرجُ منه طول عمره الإنتاجي، فيكون الناتج معدل النفاد. ويضرب هذا المعدل بقيمة الإنتاج السنوي يحصل على نصيب الدورة المحاسبية (السنة) من نفقات النفاد.

$$\text{النفاد الاهتلاك السنوي} = \frac{\text{المبلغ المستثمر في تكلفة الأصل وتطويره}}{\text{الاحتياطي الممكن استخراجه}} \times \text{كمية الإنتاج السنوي}$$

## طرائق حساب الاهتلاك:

ثمة عدة طرائق بديلة لحساب الاهتلاك أهمها:

1 ـ طريقة القسط الثابت: تعد في أبسط الطرائق وأكثرها شيوعاً، إذ توزع قيمة الأصل على حياته الإنتاجية توزيعاً متساوياً بعد طرح قيمة «الخردة» النفاية إن وجدت.

2 ـ طريقة الرصيد المتناقص: وتعد هذه الطريقة إحدى طرائق الاهتلاك المعجل، وتهدف إلى تحميل السنوات الأولى رصيداً أكبر من الاهتلاك لحساب السنوات الأخيرة من العمر الإنتاجي. وطبقاً لهذه الطريقة يُضَاعف معدل الاهتلاك على أساس طريقة القسط الثابت، ويطبق هذا المعدل المضاعف على التكلفة القابلة للاهتلاك.

3ـ طريقة مجموع سنوات الاستخدام: هي طريقة أخرى من طرائق الاهتلاك المعجل، يوزع فيها جزء أكبر من قيمة الأصل على السنوات الأولى من استخدامه: فيأخذ معدل الاهتلاك صورة كسر عادي يكون فيه البسط عدد السنوات المتبقية من العمر الإنتاجي للأصل، أما مقام الكسر فيكون مجموع عدد سنوات العمر الإنتاجي. وإن ضرب هذا المعدل بالقيمة الخاضعة للاهتلاك أعطى قسط الاهتلاك في عام معين. ففي سيارة عمرها 4 سنوات يكون معدل الاهتلاك في

السنة الأولى $\frac{٤}{١ + ٢ + ٣ + ٤}$

وفي السنة الثانية $\frac{٣}{١٠}$

وفي السنة الثالثة 2/10

وفي السنة الرابعة $\frac{١}{١٠}$

وثمة طرائق أخرى قليلة الاستخدام كطريقة الدفعة المستثمرة التي تهدف إلى استثمار أقساط الاهتلاك فتؤدي جملة الدفعات والأقساط في نهاية العمر الإنتاجي إلى قيمة الأصل الثابت، وطريقة الأقساط المتزايدة وهي عكس طريقة الأقساط المتناقصة، وطريقة احتياطي الاهتلاك التي تعد الاهتلاك توزيعاً للربح وليس عبئاً عليه، أي إنها تحتسب الاهتلاك في السنين الرابحة ولا تحتسبه في السنين الخاسرة وتترك معدلاته لتقديرات الإدارة، وهي طريقة مرفوضة علمياً وغير مستخدمة إلا في بعض المشروعات الفردية إذ إن الاهتلاك هو عبء على الربح وليس توزيعاً له.

**الاهتلاك المعجل:**

هو سياسة تستهدف التعجيل بالاهتلاك لتشجيع المشروع على تبديل أصوله الثابتة وتحديثها بوقت أقل. ويكون تطبيق هذه السياسة بتبني بعض طرائق الاهتلاك كطريقة القسط المتناقص أو مجموع سنوات الاستخدام. وقد يتبنى المشروع طريقة القسط الثابت لكنه يقصر العمر الإنتاجي، فإذا كان عمر الآلة المتوقع 10 سنوات فمن أجل معدل تعجيل قدره 50٪ يصبح العمر المحسوب 5 سنوات.

# الأوراق المالية

الأوراق المالية Valeurs mobiliéres هي صكوك ذوات قيم مالية محددة تصدرها الشركات المساهمة وهذه الصكوك قابلة للتداول بالطرق التجارية، وتمثل حقاً للمساهمين أو المقرضين موضوعه مبلغ معين من النقود. وتتصف هذه الصكوك عادة بأن مواعيد الوفاء بالحقوق الثابتة بها طويلة الأجل، فهي تمتد طوال حياة الشركة لما يتعلق بأسهمها، ولمدد تزيد على خمس سنوات أو عشر، فيما يتعلق بأسناد القرض. ولما كانت هذه الصكوك تصدر بقيم متساوية عُدَّت أموالاً مثلية لها صفة الأموال المنقولة ومن هنا أتت تسميتها بالقيم المنقولة. والأوراق المالية أو القيم المنقولة على ثلاثة أنواع: الأسهم و أسناد القرض و حصص التأسيس.

## الأسهم

تعتمد الشركة في تمويلها على رأس المال المتجمع من قيم الأسهم المكتتب بها. ويقسم رأس مال الشركة إلى أقسام متساوية القيمة يدعى كل منها سهماً action.

ويمكن تعريف السهم بأنه الوثيقة التي تمثل حصة المساهم في رأس مال الشركة. وتمتاز الأسهم بالخصائص التالية:

1ـ تساوي قيمة الأسهم: إن رأس مال الشركة مقسم إلى أسهم متساوية لا تقل قيمة كل منها عن عشر ليرات ولا تتجاوز الخمسمئة ليرة ( مثلا ). ويترتب على تساوي قيمة الأسهم المساواة في الحقوق التي يمنحها السهم: فهو يقتضي المساواة في الحصول على أرباح الشركة، والمساواة في حق التصويت في الهيئة العامة. وكذلك يقضي بالمساواة في الالتزامات المترتبة على ملكية السهم. إلاّ أنّ هذه المساواة ليست من النظام العام إذ إن المشرع أجاز، في الحالات التي لا يتضمن فيها نظام الشركة

منعاً صريحاً، إصدار أسهم امتياز بقرار من الهيئة العامة غير العادية تمنح بموجبها حقوقاً أكثر من الحقوق التي تمنحها الأسهم العادية.

2ـ عدم قابلية السهم للتجزئة: إن عدم قابلية السهم للتجزئة لا تمنع أن يمتلك عدة أشخاص سهماً واحداً لكنه يتعين في هذه الحالة أن يمثلهم تجاه الشركة شخص واحد منهم. فإذا ما توفي مساهم وآلت ملكية السهم الذي كان يملكه إلى عدة ورثة، فإن السهم لا يتجزأ عليهم ولا يكون لكل منهم صوت في الهيئة العامة للمساهمين، بل يتوجب عليهم أن يتفقوا على اختيار من يباشر عنهم الحقوق التي يخولها إياهم السهم.

3ـ عدم جواز إصدار السهم بقيمة تقل عن قيمته الاسمية: إذ لا يجوز أن تكون قيمة السهم المعلنة في الاكتتاب مئة ليرة وتستوفي الشركة عنه ثمانين ليرة سورية مثلاً.

4ـ تحديد المسؤولية بقيمة السهم: لا يتحمل المساهم من الديون والالتزامات المترتبة على الشركة إلا بقدر ما يملكه من الأسهم في رأس المال.

5ـ قابلية السهم للتداول: إن حرية تداول السهم تعد من أهم الخصائص التي تميزه من حصة الشريك في شركات الأشخاص. إذ إن هذه الحصة لا يمكن نقلها إلى شخص آخر إلا بعد أخذ موافقة بقية الشركاء بسبب المكانة التي تحتلها شخصية الشريك في شركات الأشخاص. أما في الشركة المساهمة المغفلة فالأصل أن لكل شريك مساهم حق نقل ملكية أسهمه إلى أي شخص آخر إن أراد، ولا يمكن أن يؤثر ذلك في مركز الشركة المالي ما دامت قيمة السهم المتداول باقية في رأس مال الشركة وإن تغيرت أشخاص المساهمين.

1ـ أنواع الأسهم: تقسم الأسهم إلى أنواع مختلفة من وجوه متعددة

ـ تقسم الأسهم من حيث طبيعة الحصة التي يقدمها المساهم إلى قسمين: أسهم نقدية، وأسهم عينية. فالأسهم النقدية هي الأسهم التي تعطى لمن دفع قيمتها نقداً دفعة واحدة أو على أقساط. أمّا الأسهم العينية فهي الأسهم التي يحصل عليها لقاء تقديم حصص عينية سواء أكانت عقاراً أم مالاً منقولاً. وتنفرد الأسهم العينية بأن قانون التجارة يوجب الوفاء بقيمتها كاملة عند تأسيس الشركة، كما يوجب تقديرها وفق إجراءات محددة كي لا يساء استخدامها.

ـ وتقسم الأسهم وفقاً للشكل الذي تفرغ فيه إلى ثلاثة أقسام: أسهم اسمية وأسهم للأمر و أسهم للحامل.

فالأسهم الاسمية هي الأسهم التي تحمل اسم المساهم وتقيد بدفاتر الشركة حتى تثبت ملكية المساهم. ويجري تداولها بطريق تغيير القيود في دفاتر الشركة.

والأسهم للأمر هي التي تصدر لأمر شخص معين وتُتداول بطريق التظهير.

أمّا الأسهم للحامل فهي التي لا يذكر فيها اسم صاحبها، وإنما يذكر فيها كلمة لحاملها، ويعد حامل هذه الأسهم هو المالك في نظر الشركة. وتحقق الأسهم للحامل مزية التداول السريع المحرر من كل إجراء، إذ تنتقل ملكيتها عن طريق المناولة باليد، لكنها تتعرض بالمقابل لخطر الضياع أو السرقة.

ـ وتقسم الأسهم من حيث طريقة توزيع أرباحها إلى ثلاثة أقسام أيضاً: أسهم عادية وأسهم امتياز وأسهم تمتع.

فالأسهم العادية هي التي لم تخصص بامتيازات معينة سواء فيما يتعلق بتوزيع الأرباح أو التصويت أو فيما يتعلق بموجودات الشركة عند تصفيتها.

أما أسهم الامتياز فهي التي تعطي لحاملها حق التقدم والأفضلية على حملة الأسهم العادية في الحصول على جزء من الأرباح أو من موجودات الشركة عند

تصفيتها، كأن تعطيه الحق في الحصول على 5٪ مثلاً من صافي الأرباح قبل توزيعها على المساهمين. ومن المألوف أن تصدر الشركة أسهم امتياز حين تكون في حاجة إلى زيادة رأس مالها وتكون أعمالها على غير ما يرام ويصعب عليها أن تجد من يكتتب في الأسهم الجديدة الصادرة بزيادة رأس المال. فتضطر، ترغيباً للجمهور في الاكتتاب فيها وتشجيعاً له على الإقدام عليها إلى أن تقرر للأسهم الجديدة امتيازاً على الأسهم القديمة.

أما أسهم التمتع فهي الأسهم التي تمنحها الشركة للمساهم تعويضاً له عن استهلاك أسهمه الأصلية. واستهلاك الأسهم معناه دفع قيمتها لأصحابها في أثناء قيام الشركة. ويحدث الاستهلاك في صور خاصة كحالة الشركة الحاصلة على امتياز حكومي لاستغلال مشروع معين لمدة من الزمن تؤول بانتهاء هذه المدة جميع منشآتها إلى الدولة. ففي هذه الحالة مثلاً يسمح الاستهلاك للمساهمين بالحصول على قيمة أسهمهم وهو قد لا يتأتى لهم بعد انتهاء مدة الامتياز. ولا يفقد صاحب أسهم التمتع صفة الشريك المساهم فيكون له حق حضور الهيئات العامة وحق التصويت، ولكن يلاحظ أن حقه في أرباح الشركة وفي موجوداتها عند تصفيتها أقل من حقوق المساهمين الذين لم تستهلك أسهمهم.

2ـ الوفاء بقيمة الأسهم: يلتزم المساهم الوفاء بقيمة السهم أو الأسهم التي اكتتب بها. فالأسهم العينية يوجب التشريع الوفاء بها كاملةً عند الاكتتاب. أمّا الأسهم النقدية فلم يشترط المشرع في بعض الدول إلا الوفاء بخمس قيمتها عند الاكتتاب، على أن تسدد ثلاثة أرباع هذه القيمة في خمس سنوات من تاريخ قرار الترخيص. وإن لم يُوفَّ وفاءً كاملاً بقيمة السهم فإن المساهم يبقى مديناً بباقي القيمة غير المدفوعة منه، وللشركة أن تطالبه بالوفاء في الميعاد وعلى النحو الذي يحدده نظام الشركة أو مجلس الإدارة. وإذا ما تأخر المساهم عن تسديد القسط المستحق عليه في التاريخ المعين لأدائه تترتب عليه فائدة التأخير بالمعدل الذي ينص عليه نظام الشركة، وذلك بصورة حتمية بمجرد

انقضاء الميعاد المحدد من دون الحاجة إلى إعذار المدين. وزيادة على ذلك فقد منح التشريع مجلس الإدارة، في حال امتناع المساهم عن الوفاء، سلطة استثنائية في تحصيل مطلوب الشركة، ببيع الأسهم مباشرة في المزاد العلني من دون اللجوء إلى المحاكم أو دوائر التنفيذ.

3ـ تداول الأسهم: إن قابلية السهم للتداول بالطرق التجارية خاصية إلزامية لا تقوم فكرة السهم من دونها. بل إنها مميّز مهم للشركة المساهمة من غيرها من شركات الأشخاص. لكن إذا كان المشرع قد أجاز تداول الأسهم صراحة فإنه لم يحرره من كل قيد. والقيود القانونية التي أوردها هي التالية:

- لا يجوز تداول الأسهم العينية إلا بعد انقضاء سنتين على إصدارها.
- لا يجوز تداول الأسناد المؤقتة للأسهم النقدية إلا بعد أن يكون قد سُدِّدَ ما يعادل 40٪ على الأقل من قيمة هذه الأسهم.
- اشترط القانون في أعضاء مجلس الإدارة وفي رئيسها أن يكونوا مالكين لعدد معين من الأسهم يحدد بنص خاص في نظام الشركة الأساسي. وأوجب منع تداول هذه الأسهم قبل مضي ستة أشهر على تاريخ نهاية مدة عضويتهم. وتخصص هذه الأسهم لضمان المسؤولية التي قد يتعرض لها عضو مجلس الإدارة بسبب إدارته.
- ما دام المشرع لم يبح إلا إصدار الأسهم الاسمية في الشركات المساهمة المغفلة فإن بيع هذه الأسهم والتنازل عنها لا يعد سارياً إزاء الشركة إلا إذا دوّن في السجل الخاص الموجود لديها والمخصص لعمليات انتقال ملكية الأسهم.

**أسناد القرض:**

قد تحتاج الشركة لكي تتابع النشاط الذي تسعى إلى تحقيقه، إلى أموال جديدة زيادة على رأس مالها وما قد توافر لها من احتياطي. وهي في سبيل ذلك، إمّا أن تحصل

على هذه الأموال باللجوء إلى زيادة رأس مالها عن طريق إصدار أسهم جديدة، وهذا ما لا يفضله المساهمون القدامى لأنه يؤدي إلى دخول مساهمين جدد يزاحمونهم على اقتطاف ثمرات نشاطهم السابق. وإمّا أن تلجأ الشركة إلى الاقتراض من الجمهور بطريقة القرض الجماعي عن طريق الاكتتاب العام بحيث يقسم المبلغ الذي تقترضه إلى أجزاء متساوية يمثل كل منها بسند obligation يثبت فيه دين الشركة.

**ولأسناد القرض خصائص متعددة أهمها:**

- يمثل السند حق الدائن تجاه الشركة، ولا يمثل حصة شريك فيها. وينبني على ذلك أن لحامل السند الحق في تقاضي فائدة ثابتة سنوياً على قرضه سواء حققت الشركة أرباحاً أو لم تحقق. وله الحق في استرداد قيمة السند في الموعد المتفق عليه. ويتمتع أيضاً بضمان عام على أموال الشركة يتقدم بموجبه على الشركاء في استيفاء قيمة سنده والفوائد المستحقة له من موجودات الشركة عند تصفيتها.

- تمثل أسناد القرض قرضاً جماعياً طويل الأجل الأمر الذي يميزها من الديون العادية التي تكون فردية ولأجل قصير. فالشركة لا تتعاقد مع كل مقرض على انفراد، بل تقوم بإصدار عدد من الأسناد متساوية القيمة تعرضها على الجمهور للاكتتاب بها.

- تقبل أسناد القرض التداول، فإن كانت اسمية تنتقل ملكيتها بطريق القيد في سجلات الشركة، وإن كانت للحامل فانتقال ملكيتها يكون بالتسليم باليد، وإن كانت للأمر فانتقال ملكيتها يكون بطريق التظهير.

1ـ شروط إصدار أسناد القرض وإجراءات الشهر: يتوقف إصدار أسناد القرض على توافر الشروط التالية:

- أن يكون قد دُفِعَ رأس مال الشركة بكامله، إذ ليس للشركة أن تستدين أموالاً جديدة وهي لم تستوفِ من مساهميها قيمة الأسهم التي تعهدوا بتقديمها.

- ألاّ يجاوز القرض رأس مال الشركة، ذلك أن رأس مال الشركة يعدُ الضمان العام للدائنين حملة الأسناد. ومن ثم فإنه يجب ألاّ يزيد مقدار الدين على هذا الضمان وإلاّ تعرض الدائنون لخطر ضياع حقوقهم فيما لو أخفقت الشركة في أعمالها.
- أن تحصل الشركة على موافقة الهيئة العامة للمساهمين بقرار يخضع لمصادقة الوزارة المختصة.
- يجب على أعضاء مجلس الإدارة قبل الدعوة للاكتتاب بأسناد القرض ونشر أي إعلان لهذه الغاية في الصحف اليومية أن ينشروا في الجريدة الرسمية بياناً يتضمن تاريخ قرار الهيئة العامة بالموافقة على الإصدار ومصادقة الوزارة وعدد الأسناد المنوي إصدارها وقيمتها ومعدل فائدتها وموعد إيفائها وشروطه وضماناته ومقدار رأس مال الشركة وعدد أسناد القرض التي أصدرت سابقاً، ونتائج الميزانية الأخيرة المصدقة.

2ـ حقوق حملة الأسناد: لصاحب السند، ككل دائن، الحق في الحصول على فائدة ثابتة تدفع في مواعيدها، وكذلك استرداد قيمة السند في الأجل المحدد له. ولا يجوز للشركة تقديم ميعاد الوفاء أو تأخيره.

ولما كان الوفاء بقيمة الأسناد دفعة واحدة قد يؤدي إلى إرهاق الشركة، جرت العادة على أن تعلن الشركة عند الاكتتاب على أن عدداً معيناً من الأسناد سوف يستهلك كل عام ويتم هذا الاستهلاك عن طريق القرعة في أغلب الأحيان.

كما قد يشترط عند إصدار أسناد القرض النص على إمكانية تحويل هذه الأسناد إلى أسهم كي تتخلص الشركة من عبء دفع فوائد القرض أو ردّ قيمته وهي مازالت في حاجة ماسة إليه. وفي هذه الحالة تحدث مقاصة بين حق الشركة في قيمة السهم والتزامها أداء قيمة السند، ويتحول حملة الأسناد من دائنين للشركة إلى شركاء مساهمين فيها.

3ـ هيئة حملة الأسناد: يكون أصحاب أسناد القرض حكماً هيئة واحدة تتألف من تلقاء نفسها عند كل إصدار، وتكون قراراتها ملزمة للجميع، الغائبين منهم والحاضرين المخالفين.

وعلى الشركة أن تدعو هذه الهيئة للاجتماع في غضون أسبوعين من تاريخ اختتام الاكتتاب للموافقة على نظام الهيئة وانتخاب ممثليها. ثم تعقد الهيئة بعد ذلك اجتماعاتها بدعوة من ممثليها، أو بطلب فريق من حملة الأسناد يمثلون نسبة مئوية معينة من قيمة هذه الأسناد، أو بدعوة من مجلس إدارة الشركة. ولا تكون قرارات الهيئة قانونية ما لم تتخذ بموافقة ثلثي أصوات الحاضرين والممثلين.

ولممثلي الهيئة الدفاع عن مصالح أصحاب الأسناد باتخاذ جميع التدابير التحفظية التي تكفل صيانة حقوقهم. و للممثلين المذكورين كذلك حق حضور اجتماعات الهيئات العامة لمساهمي الشركة والاشتراك في مباحثات هذه الهيئات من دون التصويت فيها.

**حصص التأسيس:**

يبذل المؤسسون جهوداً كبيرة في سبيل تأسيس الشركة وإخراجها إلى حيز الوجود. وقد ابتدع التعامل نوعاً من المكافأة لتعويضهم عن الخدمات التي أدوها للشركة وذلك بمنحهم حصص تأسيس Parts de Fondateur تتمثل بصكوك تخولهم الحق في الحصول على نصيب من أرباح الشركة لا يقابلها تقديم أي حصة نقدية أو عينية في رأس مال الشركة من جانبهم.

وقد ظهرت حصص التأسيس أول مرة عام 1858 في نظام شركة قناة السويس مكافأة لمؤسسي هذه الشركة وللحكومتين المصرية والفرنسية على الجهود التي بذلت لإنجاح ذلك المشروع.

ولا تدخل حصص التأسيس في تكوين رأس مال الشركة لأن أصحابها لم يقدموا لها أي حصة نقدية أو عينية. وكذلك لا يحق لأصحابها التدخل في إدارة الشركة، إذ ليس لهم حق المداولة أو التصويت في الهيئات العامة وتسري عليهم قراراتها مع ذلك. وتقتصر حقوقهم على حضور اجتماعات الهيئات العامة كمستمعين، وعلى تقاضيهم نصيباً محدداً في نظام الشركة من أرباحها الصافية ويكون عادة أقل من نصيب الشركاء المساهمين.

تجدر الإشارة إلى أن بعض التشريعات العربية، كالمصرية والسعودية مثلاً، قد أباحت منح حصص تأسيس للمؤسسين، بينما حرمته تشريعات عربية أخرى كاللبناني والجزائري، وذلك لأن المؤسسين يمكن أن يتخذوا من هذه الحصص ذريعة للحصول لأنفسهم على قسط كبير من الأرباح، لا تتناسب البتة مع ما أدّوه من جهود لها، فضلاً عن التعارض الذي سينشب بين مصالح أصحاب الحصص وبين المساهمين.

# غوتهارت برتيل أوهلن

(1979 - 1899)

غوتهارت برتيل أوهلن Gotthard Bertil Ohlin عالم اقتصادي سويدي وزعيم سياسي، ومؤسس النظرية الحديثة في ديناميكية التجارة. دَرَس في جامعتي لوند وستوكهولم، وبدأ اهتمامه بالتجارة الدولية مبكراً، فقدم عام 1922 أطروحة عن نظرية التجارة، أقرها الاقتصادي السويدي غوستاف كاسل، ثم التحق مدة بجامعتي أكسفورد وهارفرد في بريطانية.

وحصل على درجة الدكتوراه من جامعة ستوكهولم عام 1924 بأطروحة عن التجارة الإقليمية، وعُيّن في العام نفسه أستاذاً في جامعة كوبنهاغن، وفي عام 1930 خلف الأستاذ هكشير في جامعة ستوكهولم.

في هذه المدة دخل أوهلن في جدل مع ج.م.كينز، مخالفاً وجهة نظر الأخير القائلة إن ألمانية ستعجز عن دفع تعويضات الحرب. وكان لهذا الجدل تأثيره الكبير في الطريقة الحديثة لعرض نظرية الموضوعات الدولية من طرف واحد.

وفي عام 1933 نشر أوهلن كتاباً أكسبه شهرة عالمية موضوعه «التجارة الإقليمية والدولية»، بُني على أعمال سابقة قام بها هكشير، كما عرض نظرية عن أساس التجارة الدولية عرفت باسم هكشير ـ أوهلن، بنيت على أن التجارة الدولية تقوم على تبادل عوامل نادرة مقابل عوامل وفيرة، مما يؤدي إلى تساوي أسعار عوامل الإنتاج في مختلف البلدان كما قدم الكتاب الأساسي لعمل لاحق حول آثار الحماية في الأجور الحقيقية.

وقام أوهلن بدراسات تضمنت معالجة نظرية للسياسة الاقتصادية الإجمالية وأهمية الطلب الإجمالي، سبقت نظرية كينز في هذا المضمار.

شغل أوهلن رئاسة الحزب العمالي السويدي بين سنتي 1944و1967، كما شغل منصباً وزارياً زمن الحرب العالمية الثانية مدة قصيرة 1944-1945، وفي عام 1977 حصل على جائزة نوبل للعلوم الاقتصادية مناصفة مع ج.ي.ميد Meade .

# روبرت أوين

(1771-1858)

روبرت أوين Robert Owen منظِّر اجتماعي إنكليزي ينحدر من أسرة متواضعة في ويلز، ويعد في رواد المبشرين بالاشتراكية في العالم، وهو في الوقت ذاته رجل أعمال ومبشر اجتماعي محب للخير. كانت له في حياته شهرة واسعة، وكان نابليون في منفاه في جزيرة إلبة، يقرأ كتاباته. ونجح روبرت أوين في أن يجعل من مصطلحي الأوينية والإصلاح الاجتماعي مترادفين مدة عشر سنوات بين 1830 و1840، ويمكن تقسيم حياة أوين إلى خمس مراحل.

أما المرحلة الأولى فهي سن الشباب (1771– 1799)، وفيها سافر مبكراً إلى لندن وعمل عند تاجر «خردة»، واستطاع في بضع سنوات من الكد والاهتمام بالأوضاع الاجتماعية تكوين ثروة متواضعة، والزواج بابنة ثري من كبار رجال الصناعة والمال، واشترى له حموه مصنعاً للغزل في نيولونارك. وأمّا المرحلة الثانية (1800– 1824) فهي مرحلة رب العمل النموذجي. وقد استطاع أوين بحسه العملي المتفوق أن يحقق أرباحاً عظيمة لمصانعه، وأن يرفع من مستوى معيشة عماله إذ بنى لهم مساكن صحية وخفض ساعات العمل إلى عشر ساعات في اليوم، واعتنى بأطفال العمال ومنع الآباء من شرب الخمر وأنشأ لهم جمعية تعاونية استهلاكية. وبرهن أوين في أوج الرأسمالية الاستغلالية أن من الممكن التوفيق بين مستوى عال من الإنتاجية ورفاه المأجورين.

وفي المرحلة الثالثة (1824– 1829) بدأ أوين يغذي أفكاراً تقود إلى تحويل المجتمع بكامله تحويلاً جذرياً ولكنه سرعان ما أثار القلق بجرأته الثورية وفقد مؤيديه في البرلمان، وفي عام 1824 انطلق في تجربة اشتراكية في الولايات المتحدة الأمريكية فأنشأ

قرية تعاونية أسماها التناسق الجديد New Coherence، وتعثرت التجربة بسبب الخلافات الشخصية الحادة فترك أوين أمريكة وعاد إلى إنكلترة.

وفي المرحلة الرابعة (1829– 1834) انصرف أوين إلى الاهتمام بالحركة العمالية في بريطانية وأصبح مرشداً لها، وحاول نشر نظرياته في النقابات والتعاونيات التي كانت تنتشر بسرعة، وفي عام 1832 أنشئت في لندن بورصة للتبادل الكفوء للعمل إذ تحل أسهم العمل محل النقود. وفي عام 1833– 1834 تم تأليف اتحاد نقابي واسع.

تبدأ المرحلة الخامسة والأخيرة من حياة أوين في عام 1855 وكان ما يزال رجل دعاية لا يعرف الكلل وداعية يبشر ببزوغ عالم أخلاقي جديد متحرر من المظالم الاجتماعية والأوهام الدينية، وكان يتبعه في هذه المرحلة عدد قليل من المؤيدين المتفانين، ثم أخذ النسيان يطويه شيئاً فشيئاً. ولما توفي كانت فكرة التعاون قد بعثت من جديد مع طموحات أكثر تواضعاً على أيدي رواد روتشديل العادلين.

عرض أوين أفكاره في كتاباته وأهمها «النظرة الجديدة إلى المجتمع» (1813– 1814) أو مقالة في مبدأ تكون الطباع الإنسانية، وتقرير إلى مجلس إدارة لونارك (1815– 1821) وكتابه «العالم الأخلاقي الجديد» (1836– 1844)، ويضاف إلى هذا كله سيرته الذاتية الممتعة وعنوانها «تاريخ حياتي 1857»، وكان أوين متأثراً كثيراً بفلسفة القرن الثامن عشر، ومؤمناً بأن الكائن البشري تحدده البيئة الخارجية، ومن هنا تبرز الأهمية الحاسمة التي يعلقها على التربية وضرورة إعادة تنظيم البيئة الاقتصادية وشروط العمل ونظام الإنتاج، وعلم المجتمع الذي يؤكد أوين أنه أتى به ليبشر الناس بالسعادة بنسبة ما يوفر نظاماً للتعاون العام والملكية الجماعية.

# الائتمان

الائتمان أو التسليف Credit في الاقتصاد الوضعي هو التنازل عن حق استعمال مبلغ من المال إلى شخص آخر على نحو مؤقت مقابل عائد متفق عليه وواجب الرد مع أصل المال في موعد لاحق لشخص، أو هو أيضاً بيع سلعة أو خدمة من شخص آخر على أن يقوم بتسديد قيمتها في وقت لاحق وفي هذه الحالة يطلق على الائتمان تسمية التسهيلات الائتمانية.

ويتعلق الائتمان بوجود طرفين بينهما تعامل مشترك قائم على عقد يربط هذا التعامل مدة ما، والائتمان يتعلق بوجه عام بقروض مالية إذ تمنح جهة دائنة جهة مدينة مهلة زمنية تلتزم الجهة المدينة دفع قيمة الدين بانتهائها، كما يمكن أن يتعلق أيضاً بتزويد الجهة المدينة بمواد سلعية أو مستلزمات إنتاجية أو خدمات معينة أو سندات مالية مقابل وعد بتسديد قيمتها في مدة لاحقة.

فالاتفاق على تقديم سلع أو خدمات مقابل وعد بدفع قيمتها في المستقبل ينطوي على مدة زمنية تفصل بين وقت إنتاج تلك السلع ووقت استهلاكها النهائي، لذلك يمكن النظر إلى عملية الائتمان على أنها الحركة التي تصل بين هذين الزمنين. على أنه ليس كل حركة من هذا النوع ائتماناً، فقد تكون إعارة أو إعانة كما لو كان الطرف المتعهد ملزماً بإعادة القطع النقدية التي انتقلت إليه ذاتها (بأرقامها التسلسلية)، أو بإعادة السلع والبضائع عينها من دون تصرف بها.

إن العملية الواحدة لشراء سلعة ما توجب وجود طرفين أحدهما بائع والآخر مشترٍ، فهي إذاً عملية بيع أو عملية شراء وذلك تبعاً للطرف الذي يراد الكلام عليه،

والعلاقة بين الدائن والمدين هي عملية ائتمان واحدة بين مقترض ومقرض، ولذلك فإن حجم الحساب الدائن هو دائماً مساوٍ لحجم الحساب المدين في العملية الواحدة.

وفي جميع حالات الائتمان ثمة مجازفة يقدم عليها المقرض حين يوافق على الإقراض، وهذه المجازفة تعود لأسباب عديدة منها احتمال مماطلة المقترض وقت السداد أو تلكؤه في الدفع أو استنكافه أو إعساره أو إفلاسه أو وفاته. وجميع هذه الحالات الممكنة قد تكبد المقرض جهوداً أو نفقات إضافية يبذلها لاسترداد أمواله. يضاف إلى ذلك أن المقرض قد لا يتمكن إطلاقاً من استرداد المبلغ كله أو بعضه، أو قد لا يسترد المبلغ في الموعد المحدد، الأمر الذي قد يؤخر له مصالح أخرى. وكذلك ثمة احتمال حدوث أمور طارئة وأوضاع غير عادية خارجة عن إرادة المقترض، كالحروب والاضطرابات السياسية والطوارئ الطبيعية والتبدلات الاقتصادية، كانخفاض القيمة الفعلية للحساب الدائن مِن تضخم نقدي أو تبدل مفاجئ في أسعار صرف العملات الأجنبية أو غير ذلك، كل هذا يثير في نفس المقرض الشعور بأنه يقدم على مجازفة تستوجب التعويض. وقد تمثل هذا التعويض تاريخياً بتحميل الحساب المدين فائدة مئوية معينة يتفق عليها مقدماً بين الطرفين المعنيين.

وفي المؤلفات الاقتصادية نظريات متعددة عن طبيعة الفائدة. فبعض الاقتصاديين يراها بمنزلة عنصر تأمين أو تعويض عن المخاطر المحتملة، ويذهب آخرون إلى أنها كلفة جاهزية رأس المال، ويراها فريق ثالث مردود رأس المال المقرض. وتعدها مدرسة اقتصادية رابعة تعويضاً عن تأخير استعمال المال أو التمتع به، وترى أن المقرض يحرم نفسه طول مدة القرض من استثمار المبلغ أو التمتع به فتأتي الفائدة تعويضاً له عن ذلك، لأن المقترض يستعجل المنفعة المادية باقتراضه ويقوم باستثمار القرض والاستفادة منه أو التمتع به. إن النظريات السابقة كلها مجمعة على أن للائتمان كلفة تتمثل بالفائدة التي يدفعها المدين للدائن.

وفي الائتمان ما يسمى «وسيلة» الائتمان، وهي الوساطة التي تتم بها عملية الائتمان. ومن هذه الوسائل: الالتزامات الأدبية الشفهية، والحسابات المكشوفة، وكتب الاعتماد، والسندات، والاعتمادات والتسليف بأشكالها المختلفة، وما بات يعرف ببطاقات الشراء أو بطاقات الائتمان التي أصبح استعمالها رائجاً في المجتمعات الرأسمالية.

**المنظور التاريخي:**

تجمع المراجع كلها على أن للائتمان أصولاً تاريخية قديمة جداً قد تعود إلى بدايات التنظيم الحضاري، وتتعزز هذه المقولة باطراد لتراكم شواهد الأبحاث الأنتروبولوجية المستمرة. فثمة دلائل على أن المجتمعات الغابرة عرفت الائتمان بصور بدائية منذ أقدم العصور، حتى حين كانت المبادلات التجارية تتم عن طريق المقايضة، أي قبل اللجوء إلى استعمال النقد وحدة تبادل. إلا أنه مع شيوع استعمال النقود في أزمنة لاحقة، بدأت عمليات الائتمان تأخذ صوراً أكثر تطوراً، ولاسيما مع ازدياد النشاط التجاري وتطوره وانتشار التجارة الخارجية فيما بين المجتمعات المختلفة.

وإذا كان استقراء تاريخ الإنسان الغابر يعتمد غالباً على منهج ربط الأمور منطقياً واللجوء إلى احتمالات ترجيح حدوث واقعة ما أو تطور مسألة معينة أو عدم ترجيحه، لضآلة القرائن وندرة الشواهد، فإن التاريخ المدون للحضارات اللاحقة قد أزال الكثير من اللبس والغموض عن معظم الظواهر الحضارية، ومنها المبادلات التجارية وطرق تمويلها.

ومع أن الكثير من الباحثين الغربيين اعتادوا الرجوع إلى الحضارتين اليونانية والرومانية عند التعرض لجذور التاريخ المدون للمراحل اللاحقة، وجنحوا إلى التوقف عندهما، فإنه لحري بنا سبر التطور الحضاري الأقدم الذي شهدته مناطق أخرى، ولاسيما سورية ومصر وبلاد ما بين النهرين. كذلك لابد من الإشارة إلى التطور التجاري الذي

كان قائماً في شرقي الجزيرة العربية وجنوبيها، وفي الشرق الأقصى ولا سيما الصين. وإن الحفريات والأبحاث الأثرية المستمرة وما تكشفه من قرائن جديدة يزيد باطراد الأدلة التي تؤكد وجود تجارة منظمة ووسائل دفع متطورة في تلك المناطق، قياساً على معطيات تلك الأزمنة.

وهناك شواهد كثيرة عن التطور التجاري الذي كان قائماً قبل ازدهار حضارة اليونان. وثمة دلائل على أن البلاد السورية كانت تؤلف نقطة التقاطع الرئيسية لطرق التجارة العالمية آنذاك. ومن الثابت أن النقد والائتمان هما وليدا النشاط التجاري. ويكتفى هنا بالإشارة إلى أن قسماً كبيراً من شرائع حمورابي كان يتعلق، بوجه أو بآخر، بأمور الإنتاج والملكية والتجارة.

كذلك فقد تطرقت تلك الشرائع إلى مسألة الائتمان وأفردت لها بنوداً خاصة وفرضت عقوبات على من لا يلتزم الوفاء بديونه، مما يثبت أن أمور الائتمان كانت على قدر من التنظيم في القرن الثامن عشر قبل الميلاد، أو ربما قبل ذلك، فقد مارس الفينيقيون التجارة منذ أكثر من ثلاثة آلاف عام قبل الميلاد.

ولما كان الباحثون الغربيون هم الذين كتبوا معظم التاريخ الاقتصادي، ولما كانت الثورة الصناعية التي كانت بمنزلة المنعطف الرئيسي للعلاقات الاقتصادية وللفكر الاقتصادي الحديث قد انطلقت من أوربة، غالى أكثر هؤلاء الباحثين حين توقفوا عند الحضارة اليونانية ولم يلتفتوا إلى التطور قبلها.

واضح أن للعلاقات الائتمانية تاريخاً قديماً جداً، إلا أن التوسع التجاري في العصور الوسطى قد انعكس على الائتمان شكلاً ونظاماً وأعرافاً. وعلى محاربة الكنيسة له، فقد نشأت في أوربة طبقة من تجار المال أو المرابين، وأكثرهم من اليهود، ونمت بنموّ الكشوفات الجغرافية وتدفق المعادن الثمينة إلى القارة الأوربية. وقد تجاوز المتعاملون بالربا القوانين الكنسية أو تحايلوا عليها وامتهنوا التعامل المالي. وقد اشتهر من هؤلاء

عدد كبير وخاصة في إيطالية. وكان تدفق الذهب والفضة إلى أوربة قد نشّط مهنة الصياغة، وفتح أمام الصاغة المجال واسعاً في المعاملات المالية. فقد انصرف أكثرهم إلى ممارسة الصيرفة والمراباة، ثم تطورت أعمالهم فأصبحوا يتعاملون بالسفاتج وبالسندات، ويصدرون الكفالات ويجرون معاملات الرهن، كما قام بعضهم بتمويل التجارة الخارجية وأساطيلها، ومن نشاطات هذه الطبقة انبثقت المصارف فيما بعد. فشهدت أوربة قيام مصارف الإيداع في القرن السادس عشر الميلادي، وأصبح تداول السندات وحسمها شائعاً في القرن السابع عشر. وبحلول الثورة الصناعية انفتحت أمام المتمولين آفاق كبيرة لزيادة نشاطاتهم وتوسيعها، فقد تطلبت الاختراعات والتبدلات التقنية أموالاً لم تكن بحوزة الصناعيين دائماً، وتطلبت إقامة المصانع الجديدة بتجهيزات حديثة ووسائل عمل غير تقليدية رؤوس أموال تجاوزت بحجومها قدرات الفرد حتى الجماعة أحياناً، الأمر الذي دفع طبقة الصناعيين الجدد إلى الاقتراض من المصارف مما ساعد في تطور العمل المصرفي وفي اتساع الأسواق المالية لتواجه المتطلبات الجديدة. وحلت المؤسسات المصرفية المختلفة، ولاسيما المصارف التجارية، محل طبقة المرابين. ثم تسارع التطور التقني والاقتصادي فانعكس تأثيرهما على آلية عمل المؤسسات المالية والاقتصادية، وازداد دور المصارف تطوراً. وكانت القفزة الكبيرة بمجيء التقنيات الإلكترونية، فانفتحت الأسواق المالية بعضها على بعض بوساطة تقنية الاتصالات الفورية، وأصبح الائتمان كما يمارس اليوم. فمستجدات التقنية المعاصرة، كأجهزة الاتصال والمواصلات أو مبتكرات التعامل السريع مع الأرقام والمعلومات، باتت تسمح للفرد أن يتعامل، إذا أراد، مع أسواق العالم كلها بسرعة فائقة متخطياً الحواجز والحدود المحلية.

**الائتمان عند العرب:**

من الثابت أن العرب عرفوا الائتمان ومارسوه في الجاهلية في مختلف أصقاع الجزيرة العربية وكانت المعاملات الربوية شائعة بين اليهود، كما كانت شائعة بين أثرياء قريش وسواها، فمن الثابت أن الرسول□ في خطبته الشهيرة قال: «وأن كل ربا موضوع، ولكن لكم رؤوس أموالكم لا تظْلمون قضى الله أنه لا ربا، وأن ربا عباس بن عبد المطلب موضوع كله..». وإضافة إلى طرق القوافل البرية المعروفة التي وصلت ما بين الجزيرة العربية وبلاد الروم والفرس، كانت هناك طرق تجارة بحرية تصل الجزيرة العربية بإفريقية وبالشرق الأقصى. وقد دلت الحفريات الأثرية على وجود مواقع في الخليج العربي، وخاصة في جنوبيه، كانت مراكز للتجارة البحرية مع بلاد الهند والصين. ولو لم تكن التجارة ناشطة في الجزيرة العربية والائتمان قائماً والربا منتشراً، ما أفرد الإسلام نصوصاً خاصة لتحريم الربا.

وكانت كتب المسيحية واليهودية قبل الإسلام قد تعرضت لمسألة الائتمان وللفائدة والربا، فقد ورد في العهد القديم ما يمنع اليهودي من قبض أي فائدة حين يقرض أحد أبناء دينه، أما حين يتعامل مع بقية الناس فلا حرج عليه في ذلك. أما المسيحية قد نهت عن التعامل بالربا نهياً تاماً، بيد أن ثمة تفريقاً بين الفائدة المتدنية اليسيرة التي تفرضها الضرورات والربا الفاحش الذي يلحق ظلماً بالمحتاج. وقد شغل هذا التفريق بين الفائدة Interest والربا Usury الكثير من اللاهوتيين منذ ظهور الديانة المسيحية حتى اليوم.

ومن أشهر من تصدى لهذا الموضوع القديسون باسيل St.Basile ودونيس St.Denysse وأغسطين St.Augustin في القرن الرابع الميلادي، وتوما الإكويني St.Aquinous في القرن الثالث عشر الميلادي. كما تصدى له كالفن Calvin في القرن السادس عشر.

حرم الإسلام الربا تحريماً تاماً وردَّ على من ساوى بينه وبين البيع في الآية الشريفة: ﴿ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وأَحَلَّ اللهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (سورة البقرة 274). وفي القرآن الكريم آيات أخرى، تناولت مسألة تحريم الربا.

وفي السنة الشريفة أحاديث نبوية كثيرة ذمَّت الربا، منها ما رواه جابر بن عبد الله رضي الله عنهما قال: «لعن رسول الله□ آكل الربا، وموكله، وكاتبه، وشاهديه، وقال: هم سواء» ومثله عن علي وابن عباس وابن مسعود رضي الله عنهم. أخرجها أحمد ومسلم وأصحاب السنن. ومن الجدير بالذكر أن الربا المحرم في الإسلام غير محصور فقط بالزيادة على أصل المال السائل من غير عمل، أو نتيجة للمعاملات النقدية، بل إن الربا أوسع من ذلك بكثير، فالتعامل الربوي قد يشمل أيضاً بعض أنماط التعامل بالأرزاق والسلع الضرورية للمعيشة والأموال الربوية (وهي المطعونات أو التي تقبل الاقتيات والادخار أو كل قليل وموزون بحسب اختلاف الفقهاء) فقد ورد في صحيح مسلم من حديث أبي سعيد الخدري قول رسول الله□ «الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبُرّ بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، مثلاً بمثل، يداً بيد، فمن زاد أو استزاد فقد أربى، الآخذ والمعطي فيه سواء».

غير أن عمليات الائتمان التي تجري اليوم في معظم البلدان العربية والإسلامية، إلا حالات معينة، تتم على نحو مشابه لما يجري في العالم الرأسمالي. في وقت تنشط فيه المحاولات المخلصة للتوفيق بين التراث والشرع ومتطلبات العصر.

**وسائل الائتمان:**

هي الأدوات التي تجري بوساطتها عمليات الائتمان. وتبين التفاصيل المتعلقة بعقود الائتمان وشروطه، فهي توضح اسم المدين وقيمة الدين وشروط الدفع، وتحدد التاريخ والمكان والفائدة، ويحتفظ بها الدائن لحين استرجاع ماله، ويحق له غالباً التخلي للآخر عن الحقوق المتعلقة بها. وينظم التعامل بهذه «الأدوات» الأعراف التجارية

المعمول بها والعادات الاجتماعية الغالبة والأنظمة والقوانين النافذة. وإن الوظيفة الأساسية لهذه الأدوات هي توفير السبل النظامية التي تتم عن طريقها عملية الائتمان، ومن ثم خدمة المصلحة المتقابلة أو المتعاكسة للطرفين المتعاقدين. ولأن هذه الأدوات هي وسيلة لتحويل حقوق التحكم بالمال وانتقالها، فإنها تعد ملحقاً متمماً للنقد. ومن هذه الوسائل:

1ـ الالتزام الأدبي: وأقدم وسيلة من وسائل الائتمان، هي الالتزام الأدبيّ الشفهي. إلا أن هذه الطريقة لها محاذيرها حتى حين تكون الثقة تامة بين الطرفين. وإذا سُجل عقد المشافهة في السجلات الحسابية لأحد الطرفين اتخذ صورة الحساب المكشوف بمعنى الحساب الجاري.

2ـ الحسابات الجارية: وهي طريقة التعامل الرئيسية في المعاملات التجارية في جميع أنحاء العالم، فالحساب الجاري يتعلق بعقد بين طرفين يقوم بموجبه كل طرف بتسجيل كل ما يتسلمه من أموال من الطرف الآخر لمصلحة ذلك الطرف ديناً على نفسه، ولا يكون لأي طرف من الطرفين الحق بمطالبة الطرف الآخر... بتسديد كل دفعة على حدة، بل يجري الحساب بينهما على الرصيد النهائي عند تصفية الحساب في نهاية المدة المتفق عليها أصلاً، إذ يقوم حينذاك الطرف الذي يظهر أن مجمل حسابه مدين بتسديد الاستحقاق للطرف الآخر.

ويمكن أن يشمل اتفاق الحساب الجاري إلزام الجهة المدينة دفع فائدة على الحساب المدين في حالات معينة، كما يمكن إلزامها بدفع مصاريف إضافية محددة.

وتقوم المصارف إضافة إلى القطاعات التجارية بفتح حسابات جارية للأشخاص الطبيعيين والمعنويين وفق نظام عملها. فيصبح للشخص صاحب العلاقة الحق بالسحب والإيداع في الحساب الجاري، في حين يقوم المصرف بمسك القيود الدائنة والمدينة

اللازمة للحساب، وبإجراء تصفية دورية له، يضاف بها إلى رصيده الفائدة المصرفية المعمول بها.

3ـ الاعتمادات: يتعلق الاعتماد بعقد بين طرفين، أولهما فاتح الاعتماد، والثاني معتمد له، يقوم الأول بوضع مبلغ محدد لمدة محددة تحت تصرف الآخر الذي يقوم بسحبه بحسب حاجته أو على دفعات متفق على حجومها ومواعيد سحبها في متن العقد المذكور، وغالباً ما يقترن الاعتماد بضمانات مادية أو معنوية يوفرها المعتمد له، كما يلتزم عادة دفع المصاريف المتعلقة بالاعتماد والفائدة المصرفية المستحقة على المبلغ. ويكون لفاتح الاعتماد عادة الحق بإغلاق الاعتماد إذا أخل الطرف الثاني بأي شرط من الشروط المتفق عليها سابقاً. وكما تمارس المصارف عمليات للحسابات الجارية، تمارس أيضاً عمليات فتح الاعتمادات.

ثم إن المصارف التي تتلقى على سبيل الوديعة مبلغاً من المال من شخص طبيعي أو معنوي وتوافق على فتح حساب ودائع أموال له بمقتضى شروط عملها يصبح لها الحق بالتصرف بهذا المال، مادامت على استعداد لدفع قيمة الشيكات المصدرة من قبل صاحب الحساب في حدود وجود مقابل الوفاء اللازم في رصيد حسابه. كذلك تتصرف المصارف بالأموال المودعة في حسابات الادخار، والودائع المجمدة لأجل، إبان مدة التجميد وتعيدها إلى أصحابها عند انتهاء التجميد مضافاً إليها فوائد الادخار.

والمصارف التي تقوم بتدوير المال الموجود لديها، سواء أكان مصدره ودائع أم ادخارات أم رأسمال عاملاً أم أرباحاً أم قروضاً، تجري ذلك بتسليفه للفعاليات الاقتصادية المختلفة، وذلك وفق اختصاص عملها.

4ـ السندات: وللسندات أنواع متعددة إلا أنها بوجه عام سندات تجارية أو سندات عامة. وأنواع السندات التجارية كثيرة فهناك سندات السحب أو السفتجة والسندات لأمر، وهي متنوعة ويصدرها القطاع التجاري والمؤسسات المالية

والمصارف. أمّا السندات العامة: فهي التي تصدرها الدولة، مثل السندات الصادرة عن الهيئات المحلية والمؤسسات الرسمية وسندات الحكومة لتمويل مشروعات التنمية وسندات الخزانة. ثم إن السندات تختلف أيضاً بحسب آمادها الزمنية، فهناك السندات ذات الآماد القصيرة، أي بضعة أشهر إلى السنة، والسندات ذات الآماد المتوسطة، من خمس سنوات إلى عشر، والسندات ذات الآماد الطويلة، أكثر من عشر سنوات. كذلك عرفت الأسواق المالية سندات عامة مفتوحة الأجل، لا تُستهلَك أبداً بل يبقى حاملها مستفيداً من دفعات سنوية دائمة.

والسندات عادة قابلة للتداول، ويمكن لصاحب السند أن يتخلى عنه لجهة ثالثة، على أن القيمة السوقية للسند عند البيع قد تكون أكثر أو أقل من قيمته الاسمية، وذلك كي يتساوى ريع السند، أي الفائدة الاسمية التي يحملها، مع الفائدة المصرفية المعمول بها في تاريخ التخلي. إلا أنه عند احتساب القيمة السوقية للسند تحسم الفوائد التي كانت قد ترتبت على أصل المبلغ في المدة المنقضية. وبوجه عام، فإن القيمة السوقية للسندات ترتفع عادة عند انخفاض الفائدة المصرفية وتنخفض عند ارتفاعها وذلك يعتمد على المدة الزمنية للسند. وعند إجراء عملية الحسم تنتقل الحقوق المالية المترتبة على السند إلى الجهة الثالثة الجديدة التي يمكنها أن تتخلى عنه تباعاً إلى طرف آخر.

5ـ بطاقات الائتمان: وهي وسيلة جديدة نسبياً تستعمل من قبل حاملها بدلاً من النقود عند الدفع، وقد أصبحت رائجة عالمياً، ولاسيما في الغرب، تصدرها المؤسسات المالية والمخازن الاستهلاكية الكبرى وشركات السفر والمؤسسات الخدمية ومرافق أخرى لزبائنها، وتكون مرتبطة بحساب جارٍ تجري تصفيته دورياً. وهذه الوسيلة مفيدة للجهة التي تصدرها، لأنها تحصر تعامل الزبون بها من دون منافسيها من جهة، وتجني من ورائها أجوراً وعمولات معينة وأحياناً فوائد مالية

من جهة أخرى، وهي في الوقت نفسه ذات منافع متعددة للشخص الذي يحملها لما تحققه له من تسهيلات وأمان.

**الدور الاقتصادي للائتمان:**

مع أن للائتمان أثراً مهماً في الحياة الاقتصادية لأي مجتمع من المجتمعات، فإن أهميته تختلف بين مجتمع وآخر تبعاً لاختلاف النظام الاقتصادي المطبق. وعلى العموم، فإن الأهمية الاقتصادية للائتمان في المجتمعات الرأسمالية هي أكبر بكثير مما هي عليه الحال في المجتمعات الاشتراكية.

1ـ الائتمان في البلدان الاشتراكية: كان الائتمان في البلدان الاشتراكية كغيره من البلدان، حيث تملك الدولة وسائل الإنتاج ويُعتمد على التخطيط الاقتصادي لتحقيق التوازن العام بين العرض الكلي والطلب الكلي للسلع والخدمات والمستلزمات المالية المطلوبة، ويعمل القطاع المصرفي شأنه شأن بقية القطاعات الاقتصادية وفق خطط سنوية مقررة ومترابطة مع الخطة الاقتصادية العامة للدولة، لذلك كان هناك خطة للائتمان، تناط بالمصارف المأذون لها تنفيذها، وشغل الائتمان القصير الأجل فيها ما يقارب 85٪ من مجمل الائتمان الداخلي. إلا أن التعاونيات والمؤسسات كانت المسؤولة عن تسلم المحاصيل والمنتجات، في حين كانت مؤسسات التجارة الخارجية مسؤولة عن التصدير، ومثيلاتها من المؤسسات تقوم أحياناً بإيجاد تسهيلات ائتمانية للمنتجين، كما قامت غالباً بدور الوسيط بين المصارف المأذون لها ومنشآت القطاع العام لتسهيل عمليات التمويل الموسمي والتمويل الضروري لمواجهة متطلبات الحالات الطارئة غير الملحوظ لها تمويل في الخطط. أما التسهيلات الائتمانية الأطول أمداً (3– 6 سنوات)، فإن المصارف كانت لا تمنحها إلا لأسباب خاصة مثل الإنفاق على التطوير التقني والاختراعات والابتكارات الفنية غير المشمولة في الخطة العامة للدولة. كذلك قامت المصارف

المأذون لها والصناديق المشتركة ومؤسسات الادخار بتسليف الأفراد في نطاق ضيّق لمواجهة متطلبات استهلاكية، ولاسيما تمويل السلع المعمرة، ومتطلبات السكن وبعض النشاطات الحرفية ذات الطابع الخاص. وفيما يتعلق بعمليات التجارة الخارجية، ومع أن الدول الاشتراكية جنحت دائماً نحو المقايضات السلعية، فإن طبيعة التعامل في الأسواق العالمية والسهولة النسبية لتمويل التبادل السلعي بالطرق المباشرة، إضافة إلى خصائص آلية عمل نظام النقد الدولي، جعل تلك الدول تعتمد على الائتمان في تمويل حركة تجارتها الخارجية بدرجة أكبر مما تعتمد عليه في الحياة الاقتصادية داخل بلادها. وكان هناك مصارف متخصصة في المعاملات المالية مع الخارج تُموَّل بوساطتها حركة تلك المبادلات. ومع سقوط الأنظمة الاشتراكية تباعاً تبدل نظام الائتمان ليقترب من ذلك المتبع في النظام الرأسمالي أو ليطابقه.

2ـ الائتمان في النظام الرأسمالي: أما في النظام الرأسمالي، فإن عملية الائتمان تتم بالتراضي بين طرفين لتلبي حاجتيهما المختلفتين، أحدهما لديه فائض يريد إقراضه مقابل الحصول على ربح فوق رأسماله، والآخر يريد أن يقترض في بداية مدة الادخار لاستعجال المنفعة باستثمار المال أو التمتع به فوراً بدل الانتظار إلى نهاية مدة الادخار، إلا أن النفع الاقتصادي العام الناجم عن عملية الائتمان الواحدة يكون عادة أوسع بكثير من النفع المباشر الضيق الذي يؤول إلى الطرفين المتعاقدين. فإذا كان المقترض قد لجأ إلى الائتمان لسد حاجة استهلاكية، كالغذاء أو السيارة مثلاً، فإن حصوله السريع على المال وإنفاقه له ينطويان على قلب رأس المال من حالة ادخار إلى حالة استثمار تولد زيادة في الطلب السلعي يقابل بزيادة في العرض من قبل المنتج، وتنعكس هذه الحركة إيجابياً مهما كانت صغيرة وجزئية على عملية الإنتاج الكلية وعلى الدخل القومي للمجتمع. وإذا كان المقترض من أصحاب

الفعاليات الإنتاجية، وكان اقتراضه من أجل القيام باستثمارات جديدة، فإن عملية الائتمان ذاتها تسهل له ذلك وتولد لدى استثمارها زيادة في الدخل القومي بنسبة تفوق نسبة الزيادة المباشرة في حجم الاستثمار العام، كما هو معروف اقتصادياً.

والحياة الاقتصادية في المجتمعات الرأسمالية لا تستقيم من دون اللجوء إلى الائتمان، ففي الولايات المتحدة، تبلغ المبيعات التي تتم بتسهيلات ائتمانية تحققها القطاعات المنتجة أو المصارف للمشترين ما يقارب 90٪ من مجمل السلع الاستهلاكية. وتصل التسهيلات التي يقدمها تجار الجملة للموزعين نحو 30٪ من مجمل المبيعات. إلا أن تبدلات حجم كتلة الائتمان في المجتمعات الرأسمالية، كثيراً ما أدت إلى زيادة حدة التقلبات في الدورات الاقتصادية، ومن ثم إلى حدوث أزمات اقتصادية ومالية. فقد أدت زيادة حركة الائتمان في أوقات معينة إلى زيادات مفرطة في الطلب على السلع والخدمات وأوجدت أوضاعاً تضخمية، وفي أوقات أخرى أدى النقص في حركة الائتمان إلى نقص في الطلب الكلي وإلى انكماش اقتصادي، وحالة من سوء استغلال الموارد المتاحة، وذلك لأن سرعة تحريك المال بوساطة الائتمان في الأوقات التي يكون فيها مستوى الطلب الكلي مرتفعاً أصلاً يزيد في الإفراط في الطلب على السلع والخدمات، والعكس بالعكس. بيد أن ذلك كله لا يمنع من أن الائتمان يترك في أغلب الأحيان أثراً إيجابياً في تمويل النشاطات الاقتصادية، وفي إيجاد أوضاع من الاستقرار الاقتصادي المقرون بنماء في الدخل. وتتوقف طبيعة الدور الذي يؤديه الائتمان في أي بلد على السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية التي تتبعها الدولة في البلد المعني عامة، وعلى سياسة الائتمان المتبعة فيه خاصةً. وتسعى السلطات المالية في الأنظمة الرأسمالية إلى توسيع منفعة الائتمان والتقليل من انعكاساته السلبية. وتتوخى عادة ـ من إحكام نظم

الائتمان وتقييدها ـ التقليل من سوء استعماله، ولجم آثاره السلبية كيلا تؤثر في استقرار النمو الاقتصادي، وكذلك تسعى دائماً إلى المحافظة على حقوق المتعاملين بالائتمان.

إن سياسة الائتمان في أي بلد تتقرر عادة من قبل السلطات المالية على وفق الحاجات الخاصة للبلاد، ولتحقيق الأهداف الاقتصادية والمالية المرغوب فيها في ضوء المعطيات القائمة والتطورات المستقبلية المرتقبة. وترتكز سياسة الائتمان في الأساس على حسن تنظيم القنوات التي تنتقل الادخارات عبرها لتمويل الحركة التجارية والاستثمارات الإنتاجية بغية الوصول إلى حالة توظيف اقتصادي أمثل لكل عناصر الإنتاج المتوافرة في البلد باستقرار خالٍ من الضغوط التضخمية أو الانكماشية. كذلك تحرص السلطات المالية على أن تكون سياستها الائتمانية مشجعة على تحويل الاستثمارات إلى قطاعات اقتصادية مرغوب في تنميتها، أو إلى مناطق جغرافية محرومة، وذلك من أجل تصحيح توازنات اقتصادية معينة أو تحقيق أهداف اجتماعية مطلوبة.

أما الدَّين العام بنوعيه الداخلي والخارجي، فإن انعكاساته الاقتصادية كثيرة ومتشعبة وتتوقف نتائجها على المعطيات الاقتصادية والمالية الغالبة في وقت الإقدام على الاستدانة وعلى المتغيرات الاقتصادية والمالية الطارئة، كما تتوقف على الطريقة التي يجري فيها الاقتراض وعلى المصدر الفعلي للتمويل، وعلى السياسات الاقتصادية والمالية التي تنتهجها الدولة لمواجهة إطفاء الدين المترتب عليها. وإن إقدام الدولة على الاقتراض الداخلي عن طريق بيع سندات عامة داخل البلاد له أثر انكماشي مباشر وآني في الدورة الاقتصادية حينما يشتري السندات الجمهور أو المؤسسات التجارية والمالية، وذلك لما ينتج من سحب سيولة نقدية من التداول مساوية لقيمة السندات المبيعة، ولانتقال هذه المبالغ إلى الدولة. أما إذا قام المصرف المركزي باقتناء هذه السندات فإن الأثر المباشر يكون عادة تضخمياً لما ينتج عنه من زيادات في الكتلة النقدية المتداولة. كذلك تجد الدول نفسها مضطرة أحياناً إلى اللجوء إلى الاقتراض الخارجي مِن خلل في ميزان

مدفوعاتها، فتطرح سندات بعملتها الوطنية أو بعملات أجنبية خارج حدودها، أو تلجأ إلى الاقتراض المباشر من الحكومات والمؤسسات المالية الأجنبية، أو تسعى للحصول على تسهيلات ائتمانية لتمويل مستورداتها من الخارج، وهذا كله يرتب عليها أعباء والتزامات تجاه العالم الخارجي كما يوجد حقوقاً للجهات الأجنبية في ناتجها القومي.

والائتمان يعدّ عنصراً عضوياً في عمليات التجارة الخارجية، فبسبب البعد الجغرافي وميل المصدّر إلى تسلم ثمن بضاعته قبل شحنها وحرصه على ضمان ذلك، وبسبب جنوح المستورد إلى عدم دفع ثمن مشترياته إلا بعد تسلمها والتأكد من مطابقتها للمواصفات، تمَّ تاريخياً اللجوء إلى كتب الاعتماد وإلى «البوالص» التجارية لتفي بحاجة الطرفين معاً. وتؤدي المصارف التجارية خدمات مهمة في ضمان هذه الأوراق وإيجاد آلية العمل السهلة التي تفي بحاجات المصدّر والمستورد معاً. يضاف إلى ذلك لجوء بعض المصدرين أحياناً، بغية ترويج بضائعهم، إلى تقديم تسهيلات ائتمانية للمستورد لتمكينه من بيع البضاعة، أو جزء منها، قبل سداد ثمنها كاملاً.

وإن معظم عمليات الائتمان الداخلية والخارجية في عالم اليوم لا تتم مباشرة بين الطرفين المعنيين، بل تجري بطريقة غير مباشرة بوساطة المصارف والمؤسسات المالية المتخصصة، أي إن العمل الأساسي لهذه الأجهزة والمؤسسات هو اجتذاب مال المقرضين ووضعه في متناول المقترضين بأساليب تحفظ حقوق الأطراف المتعاملة وتخدم مصالحها وتعود في الوقت نفسه على المؤسسة بهامش ربح، مما يمكنها من الاستمرار والتوسع في عملها. وقد تنوعت هذه المؤسسات بتنوع القطاعات الاقتصادية التي توجه نشاطاتها نحوها، فهناك المصارف التجارية والمصارف الصناعية والمصارف الزراعية والمصارف العقارية ومؤسسات الادخار والتسليف وصناديق التأمين والتوفير ومؤسسات تمويل الاستهلاك وغيرها.

3ـ الائتمان في البلدان ذات النظام الاقتصادي المختلط: وإذا كان ما تقدم يلقي بعض الأضواء على أثر الائتمان في النظامين الرأسمالي والاشتراكي، فإن للبلدان ذات النظام الاقتصادي المختلط وضعاً خاصاً، وذلك لوجود قطاعين، عام وخاص يعملان فيها جنباً إلى جنب. ففي الأنظمة المختلطة غالباً ما يكون الائتمان المتعلق بالقطاع العام مقيداً بالخطة الاقتصادية، في حين يزاول القطاع الخاص نشاطاته على نحو مشابه لما يجري في البلدان الرأسمالية، وتقوم أجهزة الدولة عادة بالتوفيق بين التناقضات الناجمة عن ذلك. غير أن خصوصية عملية الائتمان في البلدان ذات الاقتصاد المختلط تتحدد بطابع النظام المصرفي القائم الذي يتحكم في الاعتمادات الممنوحة.

# فيلفريدو فردريكو داماسو باريتو

(1923 - 1848)

فيلفريدو فردريكو داماسو باريتو Vilfrido Fredrigo Damaso Parito اقتصادي وعالم اجتماع إيطالي، ولد في باريس لأب من نبلاء البندقية. كان حتى عام 1858 منفياً من إيطالية بسبب نزعاته السياسية الجمهورية، وتزوج فرنسية، قضى باريتو طفولته في فرنسة، ثم أنجز دراساته العليا، وحصل على شهادة الهندسة من جامعة تورينو عام 1869، وأعد أطروحة دكتوراه في العلوم الفيزيائية موضوعها «توازن الأجسام الصلبة». عين عام 1871 مديراً لشركة سكك حديدية، ثم تولى إدارة معمل من أهم المعامل الإيطالية في عصره هو معمل «سكك الحديد الإيطالية».

هذا التأهيل العلمي، إضافة إلى أفكار والده الجمهورية التحررية، التي كان يشاركه فيها، (حتى إنه رشح نفسه مرة للانتخابات التشريعية) يُفسران تطور أعماله.

كتب مقالات كثيرة في عدة دوريات لصالح حرية التبادل التجاري، وعين أستاذاً للاقتصاد الرياضي في جامعة لوزان عام1893، خلفاً لليون فالراس، وأدرك باريتو مغزى أعمال فالراس وأهميتها، وأسهم في تعزيز مركز مدرسة «التوازن الاقتصادي العام» التي أطلق عليها فيما بعد اسم «المدرسة الاقتصادية» أو «مدرسة لوزان» باسم الجامعة التي درسا فيها، واستمر باريتو في هذا العمل حتى عام 1911، ثم شغل كرسي علم الاجتماع في الجامعة ذاتها بدءاً من عام 1912، وبقي في سويسرة في مدينة أنغورة Angora يعنى بإكمال نظامه الاقتصادي وبناء نظامه الاجتماعي حتى وافته المنية.

يعد باريتو من أهم المنظرين الرئيسيين الذين مهدوا للفاشية، كما يعد من أشد معارضي الماركسية. وقد أرسى في مقالة له منذ 1894 أسس نظريته في توازن الأسعار الدولية، التي فصّلها في «دروس في الاقتصاد السياسي» بين العامين 1896 و1897،

وصاغ قانوناً في توزيع الدخول. وإلى جانب هذا المؤلف المهم نشر أيضاً عام 1906 كتابه «الموجز في الاقتصاد السياسي». وتجدر الإشارة إلى كتابه: «دراسة في الاقتصاد الرياضي» الذي نشر عام 1911. وفي عام 1902 نشر باريتو مؤلفاً عن «النظم الاشتراكية» يمكن أن يعد تعبيراً مبكراً أنضجه في كتاب «المطول في علم الاجتماع العام» الذي نشر عام 1916.

تعدّ أعمال باريتو التي عرفت في العالم الأنغلوسكسوني متأخراً من النظريات التي يقوم عليها الفكر الاقتصادي المعاصر، وبوجه خاص التفريق بين معاملات التصنيع، الثابتة والمتغيرة، أو تعريفه للمراتب المختلفة للمستكملات أو لقانونه في توزيع الدخول، وكان يرى أن الاقتصاد ينبغي أن يدرس وفق المعايير ذاتها التي يدرس بها علم الطبيعة، وأن جميع أشكال الحكومات ترتد في النهاية إلى حكومات أقلية أولغارشية Oligarchie، إنما تختلف الأساطير التي باسمها تُخضع هذه القلة الجماهير لطاعتها، كما تختلف الطرق التي تتكون بها هذه القلة، وصراع الطبقات نفسه لن يمنح السلطة للبروليتارية، بل للناطقين باسمها، أي أقلية ذات امتيازات، شأنها في ذلك شأن سائر الأقليات.

## بيير جوزيف برودون

(1865 - 1809)

بيير جوزيف برودون Pierre Joseph Proudhon منظّر اشتراكي فرنسي ولد في مدينة بيزانسون بفرنسة في أسرة فقيرة، وقد استطاع في دراسته الأولية أن يحقق تفوقاً ملحوظاً، واضطرته الصعوبات المالية وهو في التاسعة عشرة من عمره إلى التخلي عن الدراسة الجامعية، وصار عاملاً في الطباعة. وقد أتاحت له هذه المهنة مجالاً واسعاً لتثقيف نفسه واكتساب اطّلاع واسع. قام بين سنتي 1829 و1834م بجولة في فرنسة، وأسس مع اثنين من أصدقائه مطبعة، ونشر كتاباً عام 1837م «دراسة في القواعد العامة» استحق عليه منحة من أكاديمية بيزانسون أتاحت له استكمال دراسته الجامعية في باريس. ودخل النشاط السياسي عام 1840م بمذكرته «ما الملكية؟» التي لم تسترعِ الانتباه في البداية مع تأكيده أن «الملكية هي السرقة»، وهي عبارة استخدمها بريسودي وأرفيل قبله بستين عاماً. ولم يكن برودون في أعماقه شيوعياً، بل كان يكتفي بأن يحل محل الملكية نوع من الحيازة المؤقتة، وقد أتبع مذكرته تلك مذكرة أخرى «إنذار إلى المالكين» أثارت اهتمام القضاء الذي لاحق برودون من دون أن يتوصل إلى إصدار حكم عليه (1842م).

اتصل برودون بالأوساط الاشتراكية في أوربة وسرعان ما صار من أبرز قادتها، وقامت علاقات ودية بينه وبين كارل ماركس، الذي كان شاباً غير ذائع الصيت، ثم انقلبت إلى عداء عنيف. في هذه المرحلة ترك برودون مطبعته التي تدهورت أحوالها المالية، وعمل في مشروع للمواصلات النهرية، ونشر عام 1843 مؤلفاً عن «خلق النظام في البشرية»، و«نظام التناقضات الاقتصادية» أو «فلسفة البؤس» عام (1846م)، وهذا ما استدعى في العام التالي رداً لاذعاً من ماركس هو «بؤس الفلسفة».

أدى برودون في ثورة عام 1848م دوراً ثانوياً وعرضياً، ومع ذلك فقد جعلت منه هذه الثورة شخصية سياسية من الدرجة الأولى، إذ استقر في باريس، وصارت له شعبية واسعة بفضل صحيفة «ممثل الشعب»، ونجح في الانتخابات العامة، ولكنه لم يلمع في الجمعية التشريعية لأن اقتراحه فرض تأميم جزئي على الإيجارات ورأس المال لم ينل إلا تأييد صوته. وانساق برودون مدة وجيزة مع تصريحات الأمير لويس نابليون عن الديمقراطية، ولم يلبث أن انقلب عليه، وجنت عليه مقالاته في صحيفته الجديدة «الشعب» فأغلقت أكثر من مرة، واضطر إلى تغيير اسمها أيضاً، وهذا ما أدى إلى الحكم عليه بالسجن ثلاث سنوات عام 1849م. أسس بعد ذلك «مصرف الشعب» الذي كان يفترض أن يعمل من دون رؤوس أموال عن طريق التبادل البسيط، ولم يتيسر لتجربته أن تؤتي ثمارها، ولم يحل هذا بينه وبين الزواج في العام 1849م نفسه من عاملة شابة باريسية، ولا أن ينشر في العام نفسه «اعترافات ثوري» وهو مؤلف يسرد فيه الأحداث التي شهدتها فرنسة، واتخذ مواقف مناوئة للوحدة الإيطالية والثورة البولندية، وبعد ذلك بثلاث سنوات نشر مؤلفاً هو «الفكرة العامة للثورة في القرن العشرين» يقدم فيه نظرة عامة شاملة عن مفهوماته السياسية والاقتصادية.

إنَّ انقلاب 4 كانون الأول عام 1851م الذي أعلن فيه نابليون نفسه امبراطوراً على فرنسة لم يفاجئ برودون، وبقي يراوده الأمل، مدة من الزمن، أن يتمكن من توجيهه لصالح «الثورة المحتومة» وسرعان ما انضم إلى المعارضة، وبعد سنوات موسومة بانتشار الكوليرا، وموت بناته وإصابته باضطرابات صحية جعلته في وضع عاجز عن «العمل والتفكير والكتابة»، نشر عام 1857م مؤلفاً عن «العدالة في الثورة وفي الكنيسة» وهو كتاب غير مألوف، تجتمع فيه كل مزايا برودون وعيوبه، ويتناول جميع المجالات: الاقتصاد والسياسة والفلسفة والتاريخ والأدب والقانون، وتسبب له

هذا المؤلف بحكم جديد بالسجن لثلاث سنوات، آثر برودون أن يعيش في المنفى في بلجيكة لتفاديها.

عمل برودون بعناء وعناد للتحرر من البؤس وإطعام أولاده، فضاعف ما ينشره من الكتب والمنشورات، وبعضها مثل «الحرب والسلم» (عام 1861م) أثار ردود فعل انفعالية، وقد أُسيء فهم إحدى مقالاته، وثارت عليه الصحافة والرأي العام البلجيكيان، مما اضطره إلى العودة إلى باريس عام 1862م حيث نشر في العام التالي «عن المبدأ الاتحادي»، وهو مؤلف سيء التركيب والصياغة، وإن كان ذا أهمية أساسية لفهم تطور تفكيره. وتدهورت حالته الصحية نتيجة العمل المفرط الذي فرضه على نفسه، وأنجز عام 1865م مؤلفه «القدرة السياسية للطبقة العاملة»، ومات في العام نفسه مخلفاً عدة مؤلفات نشرت بعد وفاته منها: «نظرية الملكية» و«رسائل وكراسات»، وهي تعد وثائق لتتبع تطور شخصية بهذا الغنى وهذا التعقيد.

يعدّ برودون كاتباً أصيلاً، يعنى بالأسلوب، وتفكيره جدلي تكون بقراءة هيغل، واغتنى بمعارف اكتسبها من مطالعاته الشخصية. وهو من جهة أخرى سياسي واقتصادي وأخلاقي، مولع بالعدالة والحرية والمساواة، وهكذا فإنه كان يرى:

- حقَّ جميع الناس في العمل، لا تكفيراً عن خطيئة أصلية، بل ممارسة للذكاء والحرية.

- المساواة في ذكاء الأفراد، ومن ثم ضرورة تسوية شؤون الحياة في جميع المجالات، فالإنجيل أرسى مبدأ المساواة أمام الإله، والقرنان السابع عشر والثامن عشر فتحا أبواب المساواة أمام المعرفة، وثورة 1789م أقامت المساواة أمام القانون، وينبغي الآن الحصول على المساواة الاقتصادية.

وبرودون مولع بالحرية يكافح الإكراه في جميع صوره:

أ ـ مكافحة الكنيسة (الإكراه الروحي) التي تؤجل تحرير الإنسان إلى عالم آخر.

ب ـ مكافحة رأس المال (الإكراه المادي) الذي يتيح بسط السيطرة على الجماهير.

ج- مكافحة الدولة (الإكراه السياسي)، وزوال الدولة في نظره هو النتيجة المنطقية للثورة، عندئذٍ يمكن أن يقوم مجتمع أفضل، مجتمع اقتصادي يقوم على العقد فقط، ويبدو أن برودون لم يدرك جيداً المسألة الحديثة للبروليتارية، فكان يحلم باتحاد من المالكين الصغار يتبادلون فيما بينهم عن طريق مصرف الشعب. والنظام الأخلاقي والسياسي والاقتصادي يجد أساسه لدى برودون في نوع من الحدس المباشر للوجدان، يحس كل فرد عن طريقه بأنه متضامن مع الجميع ومرتبط بالمجتمع الذي لا أثر له إلا تنمية الحرية الفردية وتفتيحها.

وهو من دعاة «الفوضوية» وكانت نظرياته أساساً لنظريات فوضوية كثيرة، وبعض أفكاره ترددت شعارات في حركات التمرد الطلابية في فرنسة عام 1968م.

# المركز الثقافي الآسيوي

- مؤسسة بحثية مستقلة، تتبع جمعية خريجي معهد الدراسات والبحوث الآسيوية، تخضع لقانون الجمعيات الأهلية المصري، مشهرة في وزارة التضامن الاجتماعي برقم **1328** لسنة **2002**م .
- يتكون المركز الثقافي الآسيوي من الوحدات التالية:

1) وحدة دراسات الخليج وشبه الجزيرة العربية .

2) وحدة الدراسات الإيرانية .

3) وحدة الدراسات التركية والعثمانية .

4) وحدة الدراسات الأرمنية والقوقازية .

5) وحدة الدراسات اليهودية والإسرائيلية .

6) وحدة دراسات الشرق الأقصى .

7) وحدة دراسات الفنون والتراث.

8) وحدة دراسات تركستان الشرقية – شينجيانج

- يهدف المركز الثقافي الآسيوي إلى عمل البحوث والدراسات المتعلقة بقارة آسيا في النواحي التاريخية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية ، وكافة النواحي الحضارية .
- يعمل المركز الثقافي الآسيوي على طباعة ونشر الدراسات التي تنتجها وحداته المختلفة، كذلك الدراسات التي يتقدم بها الباحثون المتخصصون في مجال اهتمامات وحدات المركز .

- كما يقوم المركز الثقافي الآسيوي بترجمة الإصدارات العالمية الخاصة بقارة آسيا وإصدارها في نشرات خاصة .
- يسعى المركز الثقافي الآسيوي إلى إصدار عدة سلاسل من الكتب والدوريات المتخصصة والتي تخدم الدراسات الآسيوية خاصة، والثقافة الإنسانية بشكل عام.
- يمد المركز الثقافي الآسيوي يد التعاون للباحثين والمراكز البحثية والهيئات العلمية الأخرى، للقيام بالأنشطة العلمية والندوات والمؤتمرات وعمل الأبحاث ونشرها .

## فهرس المحتويات

## نهاية الجزء الثاني

بحمد الله

## يتبع.. الجزء الثالث



المركز الثقافي الآسيوي

3

# معجم

# المصطلحات الاقتصادية




الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي



أمواج

معجم

المصطلحات الإقتصادية

(سلسلة الموسوعة العلمية الشاملة)

# معجم
# المصطلحات الإقتصادية

## الجزء الثالث

## المركز الثقافي الآسيوي

الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي

أمواج للنشر والتوزيع

2015

رقم التصنيف : 330.03

المؤلف ومن هو في حكمه : أحمد عبد الوهاب الشرقاوي

عنوان الكتاب : معجم المصطلحات الإقتصادية الجزء الثالث

بيانات الناشر : أمواج للنشر والتوزيع، عمان – الأردن

عدد صفحات الكتاب :

رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية : (2015/2/848)

الرقم المعياري الدولي (ISBN) : 978-9957-596-51-4

الواصفات : /الإقتصاد//المصطلحات//القواميس

- يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى.
- تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

---



أمواج للطباعة والنشر والتوزيع

المملكة الأردنية الهاشمية - عمان

تلفاكس: 0096264889651/0096264888361

amwajpub@yahoo.com

www.amwaj-pub.com

# المقدمة

المعرفة حق أصيل من حقوق الإنسان، وتيسير الحصول على هذه المعرفة واجب أساسي على كل معلم.

لم يعد التعلم والتثقف من قبيل الترف المعرفي، ولم يعد أيضًا عبئًا يتخلص منه الناس لصعوبته أو ثقله وجفافه، إنما أتاحت وسائل الاتصال – التي جعلت من العالم قرية متناهية الصغر – الحصول على المعلومات أيسر من أي شيء.

وهو ما يمنح البشرية فرصة رائعة في قفزة نوعية نحو التقدم الهائل، لاسيما شعوب العالم الثالث التي عانت أشد المعاناة جراء جهلها ونقص المعلومات لديها.

لقد كان حلمنا دائمًا هو أن نجعل المعرفة أجمل في الشكل وأسهل في التناول وأبسط في المضمون ، مهما كان موضوعها؛ بل حلمنا أن تكون المعلومات ألذ وأشهى من المأكولات والحلوى ، وأيسر في الاستيعاب والهضم من الطعام الصحي، وأجمل رونقًا وأشد جذبًا من متع الدنيا ، للكبار والصغار على كافة مستوياتهم .

لذا ؛ فقد جعلنا شعار موسوعتنا ( تبسيط العلوم ) وجعلنا هدفنا (العلم للجميع) وجعلنا منهجنا ( متعة التعليم والتعلم ).

فعمدنا إلى جمع المعلومات الأساسية في كافة شئون العلم والحياة، وقدمناها في شكل مبسط وجذاب، مع التأكيد على الوثوق التام في كل المعلومات ؛ اعتمادًا على أوثق المصادر .

وللأمانة العلمية فإننا لم نضف جديدًا إلى بحر المعلومات ، إنما اعتمدنا على ما هو موجود ، وتذخر به المكتبات من الموسوعات ودوائر المعارف والمعاجم والأطالس، في شتى صورها المطبوعة والرقمية.

فقد أنتجت البشرية كماً أكثر من رائع في مجال المعلومات ، وخلف العلماء تراكمًا معرفيًا ما يزال يتزايد، فيزيد من سرعة تقدم ركب الحضارة الإنسانية ، وما علينا تجاه الأجيال الجديدة ؛ ليس أقل من تقديم هذا الكم الهائل في شكل مبسط وجذاب وموثوق.

فاقتطفنا من كل بستان زهرة ، وضممناها في مجموعة من الباقات والفصول والأبواب ، لنقدمها إلى القراء والمثقفين والباحثين ، مادة ثقافية وعلمية وبحثية ؛ تجعل من التعليم متعة وليس عبئًا ، وتجعل من القراءة ممارسة أساسية وليس هواية، وتجعل من الشغف بالمعرفة عبادة وليس عادة.

**والله من وراء القصد وهو يهدي السبيل.**

# البطالة

البطالة Unemployement ظاهرة معقدة، وتعريفها وتحديدها يساعدان على تفهم المشكلات الاقتصادية والاجتماعية الخاصة بها.

تعزى البطالة إلى أسباب كثيرة، ومن ثم اختلفت التعريفات باختلاف الجهات المعنية بهذه الظاهرة. وقد أوصى المؤتمر الدولي الثامن لإحصائيي العمل بالتعريف الآتي للبطالة:

«الأشخاص الذين هم في حالة بطالة يتكونون من الأشخاص الذين فوق سن معينة، وفي يوم معين أو أسبوع معين، يدخلون في أحد الأنماط الآتية:

أ ـ العمال الراغبون في العمل الذين انتهت عقودهم، أو أوقفت مؤقتاً وأصبحوا من دون وظائف، ويبحثون عن العمل لقاء أجر أو ربح.

ب ـ الأشخاص الراغبون في العمل باستثناء المصابين بوعكات بسيطة في مدة معينة، ويبحثون عن العمل لقاء أجر أو ربح من الذين لم يسبق لهم العمل، أو تكون مهاراتهم العملية دون مستوى العاملين.

ج ـ الذين لم يظفروا بعد بوظائف، وإن كانوا قد أعدوا الترتيبات للبدء في وظائف جديدة في المستقبل.

د ـ الأشخاص الذين تكون أعمالهم في حالة توقف وقتي أو غير محدود من دون أجر».

إن هذا التعريف يكشف بعداً واحداً للبطالة، ولا يتناول البعد الآخر للتعطل في أوساط المشتغلين، وهو الذي اصطلح على تسميته بالبطالة الجزئية المنتشرة في البلدان النامية. لذلك اقترح المؤتمر التاسع لإحصائيي العمل التعريف الآتي للبطالة الجزئية:

«توجد البطالة الجزئية عندما يرغب الأشخاص الذين لا يعملون كل الوقت في أداء عمل أكثر مما يؤدونه بالفعل ويكونون قادرين على ذلك، أو عندما يمكن زيادة دخل العاملين وإنتاجيتهم لو حُسّنت أحوال عملهم أو حسن إنتاجهم أو نقلوا إلى مهن أخرى تُلحظ فيها مهاراتهم الفنية».

## المنظور التاريخي:

البطالة بوصفها ظاهرة اجتماعية خطرة برزت منذ عصر الثورة الصناعية التي انتشرت في الثلث الأخير من القرن الثامن عشر، في إنكلترة، وبعد ذلك بقليل في دول البر الأوربي ودول أمريكة الشمالية. لقد أحدثت الثورة الصناعية تحولاً جذرياً في الإنتاج، إذ انتقلت العمليات الإنتاجية التي كانت تتم يدوياً إلى الآلة. ومنذ ذلك التاريخ بدأ يتكون جيش من العاطلين عن العمل.

مسّ انتشار الآلة قبل كل شيء، الحرفيين والصناع المهنيين وعمال الصناعة المنزلية، ففقد هؤلاء شيئاً فشيئاً ورشاتهم بأدواتها البسيطة تحت ضغط المزاحمة المتزايدة من جانب المؤسسات الممكننة، وأصبحوا بلا مورد رزق، وتحولوا إلى عمال مصانع أو انضموا إلى جيش العمل الاحتياطي المتزايد العدد.

ومع تسرب الرأسمالية إلى الزراعة أيضاً، فقد المزارعون الصلة بملكية وسائل الإنتاج، وأرغموا، إما على التحول إلى عمال زراعيين مأجورين، وإما على مغادرة أماكنهم المألوفة والذهاب إلى المدينة، والعمل بالأجرة في مختلف المؤسسات والمشروعات، ومع ذلك يظل قسم منهم في عداد جيش العاطلين عن العمل.

وقد تكيف حجم البطالة في المراحل اللاحقة لتطور الاقتصاد الرأسمالي إلى حد كبير مع الدورات الاقتصادية. وهكذا يتطور الإنتاج الرأسمالي، لا بالانسجام، بل بتقلبات فجائية يترتب عليها، ولاسيما في مرحلة الأزمة، تبديد الموارد الإنتاجية

للمجتمع تبديداً يتمثل في تعطيل جزء كبير من الأيدي العاملة وأدوات الإنتاج. ففي أثناء الأزمة الاقتصادية الكبرى 1929-1932م وهي أقسى أزمة شهدها الاقتصاد الرأسمالي، بلغت نسبة المتعطلين عن العمل فيها (22٪) من القوى العاملة المسجلة في بريطانية و(27٪) في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد أدت التطورات اللاحقة في بنية الأنظمة الرأسمالية إلى تجديد نفسها واستطاعت بذلك تفادي الأزمات الدورية باستخدام آليات متعددة.

كذلك في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية عانى الاقتصاد الرأسمالي وطأة الأزمة الاقتصادية مرات عدة. وفي المرحلة الراهنة يعاني الاقتصاد الرأسمالي كساداً تضخمياً Stagnation، وقد طبعت هذه المرحلة الاقتصاديات الرأسمالية بطابعها المتميز، حيث الكساد يرافقه التضخم، ويقوي الميل إلى الاحتفاظ بحدود معينة من البطالة التي تسهل على المستثمرين تأخير ارتفاع معدلات الأجور بحجة أن انخفاض ربعية الإنتاج يضطرها إلى تقليص العمالة وتجميد الأجور، ومِنْ ثَمَّ لا يمكن فصل مشكلة البطالة عن مشكلة التضخم.

وستظل المشكلة الرئيسية أمام الاقتصاديين الرأسماليين المعاصرين، كما قال الاقتصادي بول سام ولسون، «تكمن في إيجاد ذلك التوافق المفقود في اقتصاد بلد ما بين العمالة الكاملة واستقرار الأسعار». ويرى الكثير من الاقتصاديين الغربيين ومنهم كالدور، وهانسن، وسيمويلسن، وفينتر أوب، وجوان روبنسون وآخرون، أن التضخم أكثر الوسائل صلاحية للحفاظ على التوازن بين الأجور والأرباح الذي يلبي بوجه «نموذجي» حاجات الاستثمار والنمو.

## اقتصاد البطالة:

يؤخذ اقتصاد البطالة فعلياً من اقتصاد العمالة؛ فلكي تكون العمالة الكاملة هدفاً عملياً يمكن إدراكه، يجب أن تُعرَّف البطالة أو اللاعمالة Non-employment. ويقدم اقتصاد البطالة هذه المعرفة من اهتماماته الرئيسية الآتية تعداداً فحسب:

1 ـ رصد مستويات البطالة واتجاهاتها.

2 ـ بحث مشكلات العمالة ومستوى النشاط الاقتصادي.

3 ـ بحث المشكلات الهيكلية للعمالة، التي تنجم عن اختلاف الحاجات كما تتجلى في طلب السوق أو مخططات الإنتاج، أو نوع آخر من الطلب يحدثه التغيير في الأداء التقني.

4 ـ بحث مشكلات البطالة التي يرافقها التخلف الاقتصادي.

5 ـ وضع المبادئ العامة لسياسة العمالة والقضاء على البطالة.

أنواع البطالة: للبطالة أنواع، هي تعداداً:

1 ـ البطالة المزمنة Chronical Unemployment

2 ـ البطالة التقنية Technological Unemployment

3 ـ البطالة الاحتكاكية Frictional Unemployment

4 ـ البطالة المرتبطة بالتخلف الاقتصادي: (أو البطالة البنيانية)

## التقنية والبطالة

تعود التغيرات الهيكلية المهمة في النظام الاقتصادي في الوقت الحاضر إلى التغير في فنية الأداء التقني، وبوجه أخص الأداء التلقائي (أو الذاتي التوجيه). فالأداء التلقائي يتطلب الاستخدام المضاعف للآلات التي تقوم بالإنتاج وتلك التي تقوم

بالمراقبة control، وكذلك التي تقوم بالعملية الحسابية، وهو موالفة تؤدي إلى توفير كبير في العمل، وعادة ما تقترن بزيادة في الكفاية المثلى للإنتاج.

ومن زاوية العمالة، فإن النتيجة الرئيسية للتغيرات في فنية الأداء التقني هي إعادة توزيع العمل، وعادة ما يصبح العمال في وظائف معينة فائضين، وإن لم يفقدوا في بعض الحالات فرصة البقاء في مهنهم القديمة إذا قبلوا الانتقال من المنشأة أو مواصلة العمل فيها نفسها، أو على الأقل، فرصة البقاء في المكان الذي يعيشون فيه إذا قبلوا تغيير مهنهم.

والظاهرة الطاغية في البلدان الرأسمالية هي أن التغيير التقني، لا يزيل بذاته الأزمات الاقتصادية الدورية والبطالة الواسعة، بل على العكس من ذلك، فإن التقدم التقني يزيد من حدة هذه المشكلات. ومن ثم فإن أحدث وسائل الأداء التلقائي تزيد من حدة هذه المشكلات الاجتماعية التقليدية، وتخلق معضلات جديدة. ففي ظل الرأسمالية، يتحول الأداء التلقائي، الذي هو وسيلة توفير العمل، إلى وسيلة لإبعاد العمال عن عملية الإنتاج، إضافة إلى أنه كلما تحسنت التجهيزات الآلية وتطورت آلية الإدارة، شملت البطالة فئات متزايدة لا من العمال فحسب، بل ومن المستخدَمين الآخرين.

والتغيير التقني لا يثير أي معضلة اجتماعية في البلدان الاشتراكية، مادام يستمر في مختلف فروع الإنتاج والخدمات وفق خطط مقررة لتطور قطاعات الاقتصاد الوطني جميعها، بل ويغدو التقدم التقني وسيلة فعالة لزيادة الثروة الاجتماعية من أجل رفع مستوى حياة الشعب باستمرار. ففي المجتمع الاشتراكي يستجيب الأداء التلقائي في عمليات الإنتاج لمصالح العمال الحيوية، ويسهل عمل الملايين من الناس، ويزيد إنتاجية

العمل، ويوفر الشروط الضرورية لتخفيض ساعات العمل في اليوم وتقليص الفوارق الجوهرية بين العمل الفكري والعمل اليدوي.

**الأساليب الاقتصادية والاجتماعية لمواجهة البطالة:**

تختلف أساليب معالجة مشكلات البطالة من مجتمع إلى آخر باختلاف درجة تطوره الاقتصادي وتقدمه الاجتماعي. ومن ثم تصنف السياسات في هذا المجال وفق مجموعاتٍ ثلاث: الدول الرأسمالية المتقدمة صناعياً، والدول النامية، والدول الاشتراكية.

1ـ سياسة الدول الرأسمالية المتقدمة صناعياً: تتمثل هذه السياسة بخطوطها العريضة في ما يأتي:

ـ بذل الجهود لمواجهة التقلبات الموسمية بالإجراءات التي توزع الناتج على مدى العام أو تحسن توقيته.

ـ تقليل مدى التقلبات على الطلب العام باتخاذ جملة من الإجراءات، منها زيادة الإنفاق الحكومي.

ـ التأثير في النشاط الاقتصادي من خلال الإجراءات النقدية والمالية.

ـ إعادة تنظيم هيكل التعليم والتأهيل من أجل تزويد الأيدي العاملة بالمعلومات اللازمة لاكتساب الخبرة العملية الضرورية.

ـ تسهيل حرية تنقل الأيدي العاملة، والتشجيع على ذلك في وقت الأزمات.

ـ تجميد الأجور وضغط تعويضات البطالة اعتماداً على آلية الأسعار والتضخم النقدي.

2ـ سياسة الدول النامية: تتحدد الاتجاهات العامة لسياسة البلدان النامية لمواجهة مشكلة البطالة بما يأتي:

- إيجاد العمالة في القطاع الحديث.
- الاستخدام الأكمل للطاقات الاقتصادية القائمة
- مساعدة الصناعات الصغيرة.
- النهضة بالعمالة في القطاع التقليدي.
- الإصلاح الزراعي.

3ـ سياسة الدول الاشتراكية: يقوم النظام الاشتراكي على أساس الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج الأساسية وتحويل الزراعة على قاعدة التعاون الإنتاجي مما يشكل الأساس الموضوعي لتطوير الاقتصاد تطويراً منهاجياً على أساس الخطط التي تقرها الدولة. وتتكون مهام خطة الدولة للعمالة انطلاقاً من مبادئ منهجية معينة، من شأنها وضع أساس للتطور المنتظم للإنتاج، وتشغيل قوة العمل، والزيادة المطردة في رفاهية السكان.

إن مسائل العمالة على اختلافها، ومع تنوع أحوالها، وتعدد الدول الاشتراكية التي تظهر فيها، تتميز طريقة معالجتها بخصائص مشتركة أهمها:

- تخطيط استخدام القوى العاملة بما يضمن تشغيلها الكامل وفق الأهداف المحددة في الخطة العامة للدولة وهذا يعد أحد الجوانب الأساسية للتوازن في الخطة.
- تخطيط الاحتياجات المستقبلية للقوى العاملة لكل من قطاعات الاقتصاد الوطني، وهذا هو جانب الطلب على القوى العاملة.
- تخطيط الالتزامات الملقاة على عاتق المؤسسات التعليمية والتدريبية والثقافية في الخطة وهذا هو جانب العرض على القوى العاملة.

لكن كل ما تقدم، لم يفلح في القضاء على البطالة الحقيقية بل أوجد ما يمكن تسميته البطالة المقنّعة، أي استخدام العمال لدى مؤسسات الدولة وهي غالباً ما تكون غير رابحة خاصة إن لم يحسن إدارتها. ولعل هذا كان أكثر ما لوحظ عند انهيار الاتحاد السوفييتي ودول المنظومة الاشتراكية في مطلع التسعينات من القرن العشرين.

### أوضاع العاطلين عن العمل في المجتمع:

البطالة آفة اجتماعية خطيرة أفرزها تطور الرأسمالية، وهي تنغص حياة عشرات الملايين من الناس في العالم، وتجلب لهم الإخفاق والعجز والتعاسة والفاقة والمشقات القاسية. وقد وصلت البطالة في عدد من البلدان النامية إلى حد العوز والمجاعة وإضاعة الملايين من الشباب لأفضل سني حياتهم دون فائدة.

كانت التقنية المعاصرة إحدى القوى الرئيسية التي صاغت العالم الذي نعيش فيه، فحملت إليه خيرات جمة تتمثل في تشكيلة واسعة من السلع والخدمات والوسائل الترفيهية والثقافية، ولكن الرأسمالية جعلت منها مصدراً آخر لزيادة جيش العاطلين عن العمل في أنحاء المعمورة التي ما تزال مهيمنة عليها. وهذا الجيش التعس حث العوامل المساعدة على زيادة حدة المشكلات الاجتماعية الأخرى كالإدمان على تناول المخدرات واللصوصية والدعارة وتخريب الأسرة والانتقاص من قيم العمل وغيرها.

ويفتش الملايين من العاطلين عن العمل في كثير من البلدان النامية عن قارب نجاة، فلا يجدونه إلا بالهجرة والغربة.

ومن الهجرات المعروفة في الوقت الحاضر: الهجرة الجسيمة إلى أسترالية وكندا، وهجرة الهنود والباكستانيين إلى بريطانية وأمريكة، وحركات هجرة العمال الأفارقة إلى فرنسة، وتشغيل المكسيكيين في الولايات المتحدة الأمريكية. بيد أن هذه الهجرات لم تنجح في إيجاد الحلول المطلوبة، وإنما أسهمت في توليد نتائج متناقضة. فهي من جانب،

مثلت اقتطاعات من الموارد الاقتصادية للبلدان المصدرة، وقد تكون هذه الاقتطاعات هامة للغاية عندما تكون الكثرة من المهاجرين من العلماء والاختصاصيين والعمال المهرة، ومن جانب آخر، ولدت زيادة في الموارد الاقتصادية للبلدان المستضيفة، وشكلت عامل ضغط على مستوى العمالة والأجور في هذه البلدان، ومِنْ ثَمَّ فإن نتائج هذه الهجرات كانت مثبطة قدر ما كانت التحديات التي واجهتها كثيرة، ولا يمكن أن تعد هذه الهجرات أكثر من إجراء مسكن لمشكلة البطالة المتفاقمة في كثير من البلدان. وفي الحقيقة إن الهجرة الخارجية من الدول النامية باتجاه الدول الرأسمالية المتقدمة صناعياً تعد واحدة من أكبر المشكلات التي تواجه الدول النامية وخاصة عندما تشمل تلك الهجرة أفواجاً كبيرة من ذوي الخبرة وذوي الاختصاصات العالية. إن هجرة هذه الفئة الأخيرة تسمى «هجرة العقول»، وإن هذه الظاهرة تعني فقدان ثروة وطنية تملكها الدول النامية ورأسمال ثمين لا تقدر قيمته بثمن، ذلك لأن الرأسمال البشري هو مفتاح التنمية وإدخال التقنية الحديثة في الهيكل الإنتاجي. أما هجرة الأدمغة من الدول الاشتراكية بعد انهيار الاتحاد السوفييتي وغيره من الدول الاشتراكية في أوربة فقد فاقمت أزمة الأدمغة التي لا تجد أعمالاً تتناسب مع كفاءتها لأن العرض فاق الطلب في الدول المهاجر إليها.

# جان بودان

**(1596-1530)**

جان بودان Jean Bodin فيلسوف ورجل دولة فرنسي، ولد في أنجو، وتوفي بالطاعون في لاون. وكثير من تفاصيل حياته مشكوك فيها؛ ومنها ما يتعلق بولادته وانتمائه الديني: هل كان كاثوليكياً أو كلفينياً؟ ويعتقد بعضهم بأن أمه يهودية تنصرت.

درس بداءة في أنجو، ثم درس الحقوق في تولوز، وهناك أصبح أستاذاً للقانون الروماني، ولم يلبث أن غادرها إلى باريس لممارسة مهنة المحاماة، ثم ترك المحاماة عام 1561 للدخول في خدمة الملك. وفي عام 1570 عُين نائباً عاماً للمياه والغابات في النرمندي. وكان للحماسة التي أظهرها في الانتصار لحقوق الملك على طبقة النبلاء أن أكسبته عطف الملك.

وفي عام 1571 أصبح مستشاراً لدوق أنجو الذي كان رئيساً لحزب السياسيين. وهم ممن يظهرون تسامحاً دينياً، في الوقت الذي كانت تهيأ فيه الترتيبات لمذبحة سان برتلمي، مما أدى إلى توريط بودان بالاشتراك في مؤامرة، ولكنه لم يلبث أن كسب ود الملك الجديد هنري الثالث. وكان تفكير بودان السياسي يقوم على فرضية مباشرة وملموسة: تحويل فرنسة الممزقة بين الفئات إلى ملكية حازمة وقوية ومركزية، فكتب «ستة كتب في الجمهورية» تهدف أساساً إلى تسويغ السلطة الملكية على الصعيد القانوني. وكان من أوائل من فصل نظرية السيادة بوصفها القوة اللازمة لحكومة فاعلة، كما كان من أوائل من حاول إيجاد علم السياسة.

ومن الطريف الإشارة إلى أن بودان انتقد آراء أرسطو في الرق، فكان بذلك أول من هاجم هذا الاتجاه في العصور الحديثة. وفي عام 1576 انتخب نائباً في مجلس

الطبقات في بلوا، وفي منصبه هذا راح يهاجم عدم التسامح الديني لدى حزب العصبة Ligue الذي كان يرأسه الملك نفسه، وعارض مطالب الملك المالية لمكافحة الهوغنوت، مثل هذا الموقف كان من شأنه أن ينهي عمل بودان السياسي، فربط بودان مصيره مجدداً بدوق أنجو، وتبعه إلى إنكلترة وإلى الفلاندر.

وقد حرمه موت الدوق من كل سند، ولم يبق أمامه إلا الخضوع لحزب العصبة المنتصر، ولم يشفع له ذلك، إذ اتهم بالمروق عام 1579م. ولكن اعتلاء هنري الرابع العرش أحيا آمال بودان وأنصاره السياسيين، إلا أن الموت فاجأه في لاون، وقد انسحب إليها للانصراف إلى دراساته.

كان بودان نشر كتاب «منهج التاريخ» عام 1566 الذي كان من أسباب شهرته.

كافح بودان مذهب لاهوتيي القرون الوسطى الذي يرى أن التاريخ يمضي نحو الانحطاط كلما ابتعد عن العصر الذهبي، ليحل محله الاعتقاد بأن النهضة تطور صاعد. والتسامح الديني الذي يلمس في «نهج التاريخ» وفي «الجمهورية»، يتأكد في «حوار الحكماء السبعة» الذي نشر في شورين عام 1857.

# أوغن بوهم بافرك

(1914 - 1851)

أوغن (يوجين) فون بوهم بافرك EugenVon Bohm Bawerk اقتصادي ورجل دولة نمسوي. ولد في بلدة برون من مقاطعة مورافية، ودرس في جامعة فيينة وتخرج فيها، عمل في وزارة الماليّة النمسويّة (1872-1875) وأوفد في بعثات دراسيّة إلى الجامعات الألمانية. انتقل في عام 1880 إلى إنسبروك، وشغل منصب أستاذ في الجامعة منذ عام 1884. عُين وزيراً للماليّة عدة دورات بين عامي 1897 و1904 استقال بعدها ليتفرغ للتدريس في جامعة فيينة.

يعد أوغن فون بوهم ـ بافرك وكارل منجر وفريدريك فون فيزر أقطاب المدرسة الاقتصادية النمساوية، ومؤسسي النظرية الحدّية أو الهامشيّة Marginaliste التي ترى أساس القيمة في المنفعة، لا في العمل كما يرى ماركس. وقد أولى بوهم اهتماماً خاصاً لنقد نظرية كارل ماركس الاقتصادية في القيمة وفضل القيمة (القيمة الزائدة)، وطور نظرية أصل الفائدة وتحديد معدلها ومدة دورة رأس المال. وهو إلى جانب ذلك أحد مبتكري الضريبة على الدخل في العصر الحديث.

ومن مؤلفاته: «رأس المال والرأسماليّة» (في جزأين) 1884-1889. و«رأس المال والفائدة» 1890، و«النظرية الإيجابيّة لرؤوس الأموال» 1889.

# وليم بيتي

(1623 - 1687م)

السير وليم بيتي Sir William Petty اقتصادي وإحصائي إنكليزي. ولد في رومزي ـ هامبشاير ـ إنكلترة، وتوفي في لندن. في الخامسة عشرة من عمره تركه ملاحو السفينة التي كان مسافراً على ظهرها على الساحل الفرنسي، فشقّ طريقه إلى «كان» حيث تعلم بعض الوقت في المدرسة اليسوعية هناك. وبعد عودته إلى إنكلترة دخل في البحرية الملكية وغادرها بعد اندلاع الحرب الأهلية إلى القارة الأوربية، فتابع دراسة الطب في جامعات ليدن وباريس وأكسفورد، وحصل على شهادة الدكتوراه في الفيزيولوجية عام 1649م. ثم عُيّن أستاذاً للتشريح في جامعة أكسفورد عام 1651م. شارك بيتي مع جون ويلكنز John Wilkins وآخرين في تأسيس النادي العلمي، غير الرسمي، في جامعة أكسفورد الذي كان عملياً نواة الجمعية الملكية العلمية التي قامت فيما بعد وكان عضواً فعّالاً فيها.

يعد كتاب السير وليم بيتي «بحث في الرسوم والضرائب» (1662م) إسهاماً كبيراً في تطوير الاقتصاد السياسي، إذ ركز على دور الدولة في الاقتصاد، كما تطرق إلى نظرية القيمة ـ العمل التي طورها، فيما بعد، كل من ريكاردو وآدم سميث. وتضمن هذا الكتاب ملاحظات مهمة حول النظرية الاقتصادية ومنها رأيه القائل بأن الأرض والعمل هما الثروة الحقيقية للأمم أكثر من المعادن الثمينة، وهي الفكرة التي طورها فيما بعد آدم سميث في كتابه «ثروة الأمم». ويعد كتاب بيتي «ملاحظات طبيعية وسياسية» إسهاماً كبيراً في دراسة الإحصاءات الحيوية، تلته سلسلة من الدراسات الإحصائية حول السكان والزراعة والصناعة والتجارة في كل من إنكلترة وإيرلندة. أطلق وليم

بيتي على هذه الدراسات الإحصائية تعبير «الحساب السياسي»، وقد أصبح هذا التعبير مقترناً باسمه وكان يعرّفه بأنه طريقة التفكير بالأرقام حول المسائل المتعلقة بنشاط الحكومة. ولبيتي أيضاً إسهام كبير في تطوير النظرية النقدية. وقد أشار بوضوح إلى دور المصلحة الفردية في تطوير النشاط الاقتصادي، كما ألمح إلى ضرورة المحافظة على مستوى عالٍ من التشغيل بالاعتماد على السياستين المالية والضريبية، إضافة إلى سياسة الأشغال العامة، وعدّ دور الدولة أساسياً في هذا المجال.

يعدّ السير وليم بيتي بحق أحد الرّواد الأوائل للمدرسة الكلاسيكية القائمة على مبدأ الحرية الاقتصادية، والتي طورها وتوسع فيها كل من ديفيد ريكاردو وآدم سميث. جمع تشارلز هال مؤلفات السير وليم بيتي الاقتصادية والإحصائية وأصدرها في عام 1894م، كما أصدرت جامعة كامبردج هذه المؤلفات عام 1899م في مجلدين كبيرين.

# والتر بيجهوت

**(1826 - 1877م)**

والتر بيجهوت Walter Bagehot من كبار رجال الاقتصاد والسياسة في بريطانية، في القرن التاسع عشر.

ولد في لونغ بورت بتاريخ 3 شباط 1826م، وكان في طفولته وشبابه طالب علم متفوقاً، حصل على شهادة الإجازة (البكالوريوس) في الأخلاق والفلسفة بدرجة الشرف، وعلى درجة الماجستير مع ميدالية ذهبية، وبعد تخرجه بثلاث سنوات درس مهنة المحاماة، ولكنه لم يمارسها، واتجه نحو الكتابة والأدب، وعمل في أحد المصارف، وحلَّ فيها بعد محل والده نائباً لرئيس مصرف سومرست شاير، وكتب سلسلة من المقالات الأدبية حول ميلتون وشكسبير وغيبون ووالتر سكوت، فضلاً عن دراسات حول أبرز القادة السياسيين الإنكليز في القرن الماضي.

وكان احترافه مهنة الصحافة مجرد مصادفة، فقد كتب عدة موضوعات اقتصادية لفتت انتباه جيمس ويلسون مؤسس صحيفة «الاقتصادي» ـ ايكونوميست ـ، وكان عضواً بارزاً في البرلمان وأمين سر الخزينة في حكومة اللورد بالمرستون. وتزوج بيجهوت كبرى بنات ويلسون، وقد استُدعي هذا الأخير للذهاب إلى الهند لإعادة تنظيم الأمور المالية للحكومة الهندية، وتوفي في كلكوتا عام 1860م، وأصبح بيجهوت بوفاة ويلسون مسؤولاً عن صحيفة «الاقتصادي»، ولمدة سبعة عشر عاماً أخذ بيجهوت يكتب الموضوعات الرئيسية في الصحيفة، ووسع نطاق الكتابة فيها فتناول الإحصاء والأمور المالية والسياسية، مما جعله من أبرز الصحفيين وصارت

«الاقتصادي» من أهم الصحف السياسية في العالم، واستمرت محافظة على مركزها فيما بعد لمدة تتجاوز القرن من الزمن.

كان بيجهوت حجة في الشؤون المصرفية والمالية، ونشر عام **1867**م كتاباً عن «المؤسسة الإنكليزية» لكشف مركز الثقل الفعلي في النظام السياسي الإنكليزي، وكان من أوائل الذين لاحظوا القوة المهيمنة للحزب في المجلس حين يملك أغلبية فعالة. وكتاباً آخر «عن الدستور الإنكليزي» غدا من روائع أكسفورد. وفي عام **1872**م نشر كتاب «الفيزياء والسياسية»، وفي عام **1873**م نشر كتاباً عن تنظيم السوق المالية في لندن (لومبارد ستريت) طبع سبع طبعات متوالية، وبعد وفاته نُشر له كتاب «دراسات اقتصادية» **1881**م وهو مجموعة مقالات ودراسات وُجدت بين أوراقه.

على الصعيد النظري كان بيجهوت من أنصار ريكاردو، والمذهب الليبرالي الاقتصادي المحافظ، ولم يكن يؤمن بجدوى تطبيق العلوم الاقتصادية إلا في البلاد ذات التجارة الواسعة والتي تتبع المنافسة الحرة، وهي الشروط الأكثر تحققاً في بريطانية العظمى، ومع أنه كان من أنصار المنهج التجريدي، إلا أنه كان يؤكد، مع ذلك، أن هذا المنهج لايتناقض بالضرورة مع المنهج التاريخي.

# وليم هنري بيفريدج

(1963 - 1879)

اللورد وليم هنري بيفريدج Lord William Henri Beveridge اقتصادي إنكليزي، أسهم في صوغ سياسات الحكومة البريطانية حول الضمان الاجتماعي وسياساته. ولد في 5 آذار 1879 في رانغبور (الهند)، وتوفي في 16 آذار 1963 في أكسفورد (إنكلترة). وقف بيفريدج اهتمامه على مسألة البطالة والرفاه الاجتماعي منذ عام 1903م، حين تولى منصب نائب مدير تجمع توينبي للإسكان في لندن، وذلك بعد اطلاعه على أحوال السكان ومعاناتهم المعيشيّة. شغل منصب مدير العمل في السنوات (1909-1916م)، ثم منصب الأمين العام لوزارة الغذاء عام 1919، وتسلم إدارة مدرسة لندن الاقتصادية بين (1919- 1937) وانتخب رئيساً للكلية الجامعية. ترأس لجنة التأمين من البطالة بين عامي (1934-1944)، وفي عامي (1941-1942) ترأس اللجنة المشتركة للضمان الاجتماعي والخدمات التابعة. وكان بيفريدج عضواً في مجلس العموم ثم في مجلس اللوردات.

كان اللورد بيفريدج مهتماً بمسألتي الضمان الاجتماعي والبطالة، وتولى مسؤوليات كبيرة في هذين المجالين، وترك عدداً من المؤلفات الرائدة فيهما منها: «البطالة ـ مشكلة الصناعة» (1909) أرجع فيه مسؤولية البطالة إلى تنظيم الصناعة، ثم أعاد النظر في آرائه هذه في كتابه الجديد «التشغيل الكامل في المجتمعات الحرة» (1944) الذي تأثر فيه بآراء اللورد كينز حول ضرورة تدخل الدولة لضمان التشغيل الكامل وتوفير فرص العمل لجميع أفراد قوة العمل. أما فيما يتصل بالضمان الاجتماعي، فقد تضمن تقرير اللجنة المشتركة للضمان الاجتماعي والخدمات التابعة

(1942)، التي كان يرأسها اللورد بيفريدج، المعروف باسم خطة بيفريدج، تأكيد الحاجة الملحة إلى التخطيط لمرحلة ما بعد الحرب، على أن يشمل الضمان الاجتماعي كل مواطن بريطاني، ويتناول حالات البطالة والمرض والضمان الصحي، والأمومة، والترمل، والشيخوخة والوفاة. وتضمن التقرير تحديد الموارد المالية لسد كل هذه الجوانب. لقد تمت مناقشة خطة بيفريدج وأُفيد منها لا في بريطانية وحسب، وإنما في البلدان المتقدمة الأخرى، في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية. وكان في نشاطاته المختلفة يدعو إلى قيام حكومة عالمية فوق الدول، من أجل تجاوز آثار الحرب العالمية الثانية، وما ألحقته من دمار في اقتصاديات العالم.

ومن مؤلفات اللورد بيفريدج الأخرى: «التأمين للجميع» (1924)، و«رقابة الغذاء في بريطانية» (1928)، و«التخطيط في ظل الاشتراكية» (1936)، و«دعائم الأمن» (1948)، و«السلطة والنفوذ» (1953)، و«دفاع عن التعليم الحر» (1959)، إضافة إلى كتاباته الكثيرة حول السلام بعد الحرب العالمية الثانية، مثل «ثمن السلام» (1945) و«العمل الطوعي» (1948).

وقف اللورد بيفريدج حياته ونشاطه على محاربة الآفات الاقتصادية والاجتماعية بالأعمال التي قام بها والكتابات التي خلّفها، كما أشرف بنفسه على سياسة تقنين الغذاء في بريطانية. وما تزال الدول المتقدمة والنامية على السواء تفيد من أعماله وآرائه التي دافع عنها.

# التأميم

التأميم nationlization هو عملية تحويل الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج والمبادلة في المجتمع إلى ملكية جماعية، بهدف تحقيق المصلحة العامة.

ويستهدف التأميم مالاً معيناً أو نشاطاً محدداً، ليصبح مشروعاً مملوكاً للمجموعة، التي يمكن أن تمثلها الدولة، أو البلدية، أو الهيئة التعاونية، وذلك بقصد استعمالها الحالي أو المستقبلي لتحقيق مصلحة المجتمع كله. ويعود التأميم في جذوره إلى مبدأين:

- الأول اقتصادي، ويقضي بضرورة تملك المجتمع للثروات الوطنية المهمة، ومنها وسائل الإنتاج والمبادلة.
- الثاني اجتماعي، ويقضي بضرورة استخدام هذه الثروات، لتحقيق المصلحة العامة للمجتمع.

ويعد التأميم وسيلة مهمة لتحقيق غايات عدة، تختلف من بلد إلى آخر باختلاف الفلسفة السياسية والاقتصادية السائدة، وتتأرجح هذه الغاية بين الرغبة في سيطرة الدولة على توجيه النشاط الاقتصادي، وخاصة بعد تفاقم الأزمات الاقتصادية والاجتماعية في بداية القرن العشرين، والمتمثلة بظهور، الأزمات الدورية، وارتفاع معدلات البطالة، وسوء توزيع الدخل، وتدمير البنى الاقتصادية نتيجة الحروب، وانخفاض الكفاية الإنتاجية، والركود الاقتصادي.

وقد جاء التأميم نتيجة تطور فكري واجتماعي وسياسي، توافق مع الرغبة في مواجهة هذه الأوضاع من جهة، ومع ظهور النزعات والأفكار الاشتراكية، التي تنادي

بالتأميم وسيلة لتحقيق عدالة اجتماعية أكبر، من جهة ثانية، ومع تبلور الأفكار الاشتراكية ونجاح ثورة أكتوبر 1917، وقيام أول نظام اقتصادي اشتراكي عالمي، وعُد التأميم شرطاً أساسياً للانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية.

تختلف أشكال التأميم وطرق ممارسته من بلد إلى آخر باختلاف الأوضاع السياسية والقوى الاجتماعية والاقتصادية القائمة، ومدى قوة البورجوازيين ومعارضتهم لهذه التحولات الجديدة.

**المنظور التاريخي:**

لم تكن فكرة التأميم وليدة الأحداث السياسية والاقتصادية في القرن العشرين، وإنما هي فكرة قديمة، فقد ظهرت في كتابات الفلاسفة القدماء، مثل أفلاطون، أفكار عدة حول العلاقة بين الفرد والمجتمع والملكية، ويُذكر أيضاً أن أفلاطون قد انتقد حق الملكية الفردية المطلقة في أثينة.

وتضمنت كتابات الفلاسفة المحدثين، أمثال فيخته وهيغل، وجود علاقة تفاعل بين الملكية والمجتمع، وطالبوا بتحديد وظيفة الملكية وأثرها الاجتماعي، ثم جاءت أفكار الاقتصاديين الإصلاحيين أمثال سان سيمون في فرنسة وروبرت أوين في بريطانية في بداية القرن التاسع عشر، مطالبة بالقضاء على الظلم الاجتماعي، ووضع حدود للملكية الخاصة.

ومع ظهور الأفكار الاشتراكية في عدة أنحاء من العالم، واتخاذها صيغة علمية على يد ماركس وإنجلز، أرسيت قواعد جديدة لممارسة النشاط الاقتصادي، عن طريق دور الدولة الفعال في إرساء قواعد ممارسة حق الملكية، بما لا يتعارض مع مصلحة المجتمع.

ومع انتصار الثورة الاشتراكية في روسية 1917، صار بالإمكان تطبيق الأفكار والنظريات السياسية والاقتصادية الاشتراكية، التي ترى أن ملكية وسائل الإنتاج، والمبادلة، يجب أن تكون جماعية من أجل تسهيل تحقيق المصلحة الجماعية.

وكان التأميم وسيلة ضرورية لبناء النظام الاقتصادي الاشتراكي، ولم يقتصر على كونه إجراء اقتصادياً فحسب وإنما ذو طبيعة سياسية واجتماعية وأخلاقية، فهو يساعد على إزالة الفروق بين الطبقات، بحيث يصبح جميع المواطنين طبقة واحدة، ينتفي فيها استغلال الإنسان للإنسان، وتتوزع فيها العوائد بشكل متناسب مع الحاجات، أو مع الجهود المبذولة، وباستمرار عملية التطور والنمو، يمكن بلوغ الهدف الأسمى للاشتراكية، وهو تحقيق الرفاه المادي والرخاء الثقافي للإنسان.

وقد حصل التأميم في معظم دول العالم المتقدمة منها والنامية، وجاء نتيجة تطور اقتصادي واجتماعي وسياسي طويل، وكان دائماً نابعاً ومتأثراً بالأوضاع السائدة، ولم يكن تجربة عالمية يمكن نقلها من بلد لآخر، ولذلك نرى عدة اختلافات في أساليب تطبيق التأميم ودرجته، وطرق معالجة الآثار الناجمة عنه، وبوجه عام كانت الاختلافات متباينة أكثر بين تجارب التأميم في الدول الاشتراكية، وتجارب التأميم في الدول الرأسمالية والنامية.

ومن أهم تجارب التأميم الدولية، تجربة التأميم في الاتحاد السوفييتي السابق، التي بدأت بعد ثورة أكتوبر 1917، وعمدت إلى نزع ملكية الصناعات الكبيرة في قطاعات عدة، وإلى تقليص الملكيات الزراعية الكبيرة، وإلى تحويل منتجي البضائع الصغار إلى جمعيات مشتركة، واتحادات تعاونية إنتاجية. وبذلك يكون للتأميم أثر مهم في بناء النظام الاقتصادي الاشتراكي، وتطويره وقد رأى لينين أيضاً أنه من أجل بناء الاشتراكية، لابد من تعزيز علاقات الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج.

وفي بريطانية بدأت عمليات التأميم في ظل حكومة العمال، بعد الحرب العالمية الثانية، وكان نتيجة تطور سياسي واقتصادي واجتماعي طويل الأجل، وكان الاعتقاد السائد في تلك المرحلة (1950-1954)، أنه لا يمكن معالجة ارتفاع معدلات البطالة، وإعادة بناء الوضع الاقتصادي المتردي وإصلاحه، وتلافي حالة الركود، إلا بالتأميم الذي عُد وسيلة ضرورية لمساعدة الدولة، ممثلة المجتمع والصالح العام في التحكم بالموارد الاقتصادية المتاحة، واختيار المجالات الأكثر أهمية لاستخدامها لمصلحة المجتمع كله. وتم في بريطانية تأميم صناعات الفحم وشركات الطيران والسكك الحديدية، ومحطات توليد الكهرباء والغاز، والحديد والصلب ومصرف إنكلترة، وتحويلها إلى مؤسسات عامة تعمل للصالح العام.

**الجانب الحقوقي:**

أحدث التأميم تغييراً جوهرياً، في نظرية الملكية الفردية المطلقة الكلاسيكية، التي كانت تمثل علاقة بين طرفين: الأول يعني سيادة المالك المطلقة وسلطته في التصرف بالطرف الآخر، وهو الشيء محل الملكية، التي صارت تمثل علاقة بين ثلاثة أطراف هي: المجتمع والشيء محل الملكية والمالك.

وبذلك يكون التأميم ظاهرة جديدة ذات سمات خاصة ناجمة عن طبيعة الأحداث المتغيرة، استوجبت إجراء تعديلات مهمة في نظرية الملكية ودور المجتمع فيها. وتختلف النظرة إلى دور المجتمع في علاقة الملكية من بلد لآخر، باختلاف الأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية السائدة، ومع اختلاف هذه النظرة تختلف طرق ووسائل تطبيق التأميم ودرجة شموليته ومقدار التعويض المترتب على نزع الملكية الخاصة وتحويلها إلى ملكية المجتمع، أو الدولة الممثلة للأمة أو المجتمع. والتأميم يكون نهائياً، فالأنظمة والقوانين التشريعية التي طبقت على التأميم في معظم

دول العالم، لم تكن تسمح بإعادة النظر في التأميم أو الطعن فيه أو إعادة التقدير، لأن كل هذه التشريعات كانت تؤمن بأن المجتمع قد استرد بالتأميم، ما هو ملك له أصلاً. كما أن معظم التشريعات، قد فصلت بين المشروع المؤمم، واستمرار شخصيته المعنوية، وبذلك لا يمكن أن يعد المشروع المؤمم، امتداداً للشركة أو المشروع الخاص وذلك يعني إنقضاء الشخصية للمنشأة نهائياً بالتأميم، لأن طبيعة التأميم تفترض اكتساب الأمة للملكية عن طريق الاستيلاء بصورة أصلية (لا استخلافية) على أصول المشروعات الخاصة، التي يقدر المشرع، بماله من حق السيادة المطلقة، أنها لا يمكن أن تكون محلاً لملكية خاصة، وذلك تحقيقاً لأهداف اجتماعية عامة. وفي بعض الأحيان وفي بعض الدول تطلب إجراء التأميم تدرجاً زمنياً، حتى يلقى قبولاً اجتماعياً وإلا عد مصادرة أو نزعاً للملكية يقابل بمقاومة عنيفة من المتضررين. وقد وجد التأميم في القانون تسويغاً اجتماعياً وسياسياً واقتصادياً، لأن كل النظم والمجتمعات آمنت بضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، إذا ما تطلعت إلى بناء نظام اجتماعي اقتصادي أكثر عدالة يحقق تكافؤ الفرص والعدالة الاجتماعية.

ولقد تأثرت نظرية الملكية بالتطورات الاجتماعية والسياسية، في نهاية القرن الثامن عشر، وبدأت نظرية الملكية كحق مطلق، تصادف قيوداً مستمرة، باسم المنفعة العامة أو الاجتماعية، وحتى الثورة الفرنسية التي استقت حق الملكية الفردية المطلق من النظام الإقطاعي، وأعلنت أن حق الملكية مقدس، لا يجوز الانتقاص منه، قد أخذت بالتدرج تنتقل بتفسير القانون من الخاص إلى العام، من أجل حماية بعض الصناعات أو التجار أو العمال.

وترافق ذلك مع تطور دور الدولة التوجيهي أو التدخلي في النشاط الاقتصادي، الذي أتاح لها سلطة الإشراف والإدارة وقيادة المجتمع، وخاصة بعد الأزمة الاقتصادية، ومانتج عنها من بؤس وشقاء.

## الجانب الاقتصادي

ظهر التأميم لتحقيق غايات مختلفة، ففي بعض البلدان، كان ضرورة لضمان الحد من سيطرة الاحتكارات الكبيرة، وضمان عدم استغلالها للشعب، ووسيلة لإعادة الإعمار بعد الحرب، أو محاولة لإحلال القيم السامية والدوافع الإنسانية النبيلة، محل المصالح الخاصة الأنانية، وعُد في بلاد أخرى وسيلة لتمكين المجتمع من الإشراف على القوى الاقتصادية، وإيجاد الوظائف للعاطلين. وبفضل التأميم كانت تتعلق آمال الملايين بمستقبل أفضل، عُد التأميم أيضاً وسيلة ضرورية لبناء النظام الاقتصادي الجديد (الاشتراكي).

وبوجه عام يمكن القول إن التأميم جاء نتيجة تضافر مجموعة عوامل اقتصادية واجتماعية ودينية، تدعو جميعها إلى تغليب المصالح الجماعية على المصلحة الفردية، ومثل هذا النظام لم يكن غريباً على الشريعة الإسلامية، إذ يقول الرسول محمد عليه الصلاة والسلام: «الناس شركاء في ثلاث، الماء والكلأ، والنار». ولذلك فإن الجوهر الاقتصادي للتأميم يقوم على مفهومين:

الأول يعني أن المجتمع يجب أن يمتلك الثروات المهمة والأساسية ومنها عناصر الإنتاج، والثاني يعني أن استخدام هذه الثروات ووسائل الإنتاج يجب أن يستهدف تحقيق المصلحة العامة للأمة أو المجتمع.

وبذلك يكون التأميم هو أساس نظرية الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج. ومع تزايد تدخل الدولة عن طريق مؤسساتها القائمة على الملكية الجماعية، ظهرت

ضرورات جديدة، قانونية واقتصادية، دفعت إلى ضرورة تطوير القوانين الاقتصادية والمبادئ الحقوقية النافذة، وخاصة قوانين الالتزام والعقود والحقوق والواجبات. وكل ذلك يعني تغييراً جوهرياً في البنية الاقتصادية والاجتماعية، من أجل تحقيق العدالة الاشتراكية، التي أساسها نفي الاستغلال، وتحقيق معدلات نمو مرتفعة، تهدف أخيراً لرفع مستويات المعيشة للجماهير، مالكة وسائل الإنتاج، ويكون ذلك عن طريق التخطيط، الذي تضعه الدولة، والذي يمكنها من تخصيص الموارد المتاحة، لتحقيق الأهداف المرغوبة لخدمة المصلحة العامة. وقد أحدث التأميم تغييراً كبيراً في علاقات الإنتاج داخل المجتمع، لأنه لم يعد هناك تناقض في المصالح بين العامل والمالك والمجتمع، لأن المالك أصبح هو المجتمع، والمستهلك والعامل جزء من هذا المجتمع، وبينهما توجد روابط تكاملية وليست تنافرية. فبعد التأميم أخذت النقابات العمالية ترعى مصالح العمال، الذين ينتظرون من الصناعات المؤممة، معاملة أفضل، من تلك المعاملة، التي كانوا يلقونها في ظل المؤسسة الخاصة، وفي الوقت نفسه تطالب إدارة المؤسسة المؤممة موظفيها وعمالها بضرورة العمل بصورة أفضل، مما كانوا يعملون في ظل الأوضاع الرأسمالية أو الخاصة لأنهم أصبحوا يعملون لمصلحتهم ومصلحة المجتمع.

وقد أخذت معظم التشريعات البرلمانية تنص على ضرورة تحسين وضع العمال وحماية صحتهم وسلامتهم المهنية، وتحقيق أحوال أفضل لمعيشتهم باستمرار.

### تعويضات التأميم

لم تكن هناك طريقة واحدة لتعويض المالكين السابقين، عن نشاطاتهم الاقتصادية التي تم تأميمها، ففي بعض البلدان (الاتحاد السوفييتي ودول أوربة الشرقية) لم يحصل المالكون القدامى على أي تعويض، وحصلوا في بلدان أخرى على تعويض، جزئي أو

كامل (البلدان المتقدمة والنامية) وقد اتبعت على الأغلب الطرق التالية في حساب عملية التعويض، أو تقديرها:

1ـ تشكيل لجنة تصفية تقوم بحساب صافي الإيراد المتوقع للأصول الإنتاجية (طوال حياتها الإنتاجية) ويتم دفع القيمة بموجب سندات على الحكومة، مع تحديد سعر معتدل للفائدة على هذه السندات.

2ـ حسب أسعار البورصة الاسمية في اليوم السابق ليوم التأميم، وعلى اللجنة أن تراعي في تقديرها، لقيمة التعويض، أنها يجب ألا تقل عن القيمة، التي كان يمكن أن تباع بها، هذه الموجودات، فيما لو بيعت في السوق من بائع راغب في البيع إلى شار راغب في الشراء.

وقد رأى بعض الفقهاء ورجال القانون، أن دفع مقابل لقاء الملكية المؤممة ليس شرطاً لمشروعية التأميم، لأن التأميم يستند إلى حق السيادة المطلقة للدولة، وهي لا تلتزم إلا ما ترتضيه، وينطبق ذلك على رعايا الدولة والأجانب على السواء.

كما أثار موضوع تقويم الأصول، ومعالجة الديون المترتبة على المشروعات المؤممة، عدة قضايا قانونية وتم الإقرار بأن على الدولة، كمالك جديد، دفع الديون إذا كانت الأصول أكبر من الخصوم، أما إذا كانت الخصوم أكبر، فإن على الدولة أن تلتزم دفع مقابل الأصول التي آلت إليها فقط، لهؤلاء الدائنين طبقاً لقاعدة قسمة الغرماء.

# فريدريك تايلور

(1915 - 1856)

تايلور، فريدريك وينسلو Frederick Winslow Taylor مهندس ومخترع أمريكي، خبير في تحسين فعالية العمل، اشتهر بأنه أبو الإدارة العلمية. كان لنظامه في الإدارة العلمية الصناعية تأثيره الكبير في تنمية جميع البلدان التي دخلتها الصناعة العصرية. في الخامسة والعشرين من عمره أدخل دراسة الزمن في شركة «ميد فال ستيل كومباني» التي ارتقى فيها من عامل يدوي عادي إلى كبير المهندسين. بناء على النجاح الذي حققه مشروعه في دراسة الزمن، تأسّست وظيفة ومهنة دراسة الزمن في الشركات الصناعية، وظهرت مبادئ نظرية تايلور في الإدارة العلمية الصناعية القائمة على أساس أن تحسُّن فعالية الإنتاج وتحسين الأداء في المصانع والمعامل مرتبطان بفرض رقابة دقيقة على العمال اليدويين وحذف الوقت الضائع والحركات غير الضرورية في العمل [ر: اقتصاد العمل].

تقاعد تايلور من عمله في الخامسة والأربعين من عمره بسبب وضعه الصحي، ووقف بقية حياته على تطوير نظريته في الإدارة العلمية وفي التنظيم العلمي للعمل من خلال تقديم المشورة للشركات، وكذلك إلقاء المحاضرات في الجامعات. وفي سن الخمسين انتخب رئيساً لرابطة المهندسين الميكانيكيين الأمريكية، وفي أثناء عمله في الجمعية أصدر تايلور أكثر منشوراته أهميّة ولاسيما «ملاحظات حول السيور» (1894)، و«نظام أجر القطعة» (1895)، و«إدارة المصنع» (1903). أما كتابه الأهم الذي ضمنه نظريته في الإدارة العلمية والتنظيم العلمي للعمل: «مبادئ الإدارة العلمية» فقد صدر في عام 1911.

ويرى الكثير من المفكرين أن تايلور يعد بحق مؤسس الإدارة العلمية، وما أطلق عليه بالتايلورية التي تركز على العلمية والإنتاجية والفعالية والكفاية وحسن الأداء، وتقليل التكاليف والأوقات والحركات التي لا لزوم لها. وقد رأى تايلور أن من واجبات الإدارة العلمية ما يلي:

1ـ تطبيق الأسلوب العلمي في حل المشكلات الإدارية محل الأسلوب الاعتباطي في محاولة الخطأ والصواب.

2ـ اختيار العاملين وتدريبهم علمياً.

3ـ تحقيق التعاون الأخوي بين العمال والإدارة بدلاً من الحقد والكراهية.

4ـ تقسيم العمل بين الإدارة والعاملين بما يتناسب مع كفايات كل منهما.

توفي فريدريك تايلور في فيلادلفية عام 1915، وله أكثر من مئة براءة اختراع، أدت كلها إلى تسهيل شروط العمل وتحسين إنتاجيته.

# التجارة

التجارة Commerce هي النشاط الاقتصادي الذي يربط مرحلة الإنتاج بمرحلة الاستهلاك، وتأخذ طابعها الخاص من علاقات الإنتاج الغالبة في المجتمع، ودرجة تطور القوى المنتجة فيه، ولذلك فهي تختلف في دورها وأهدافها من نظام اقتصادي إلى آخر.

وتجسد التجارة عملية دوران البضائع سواء داخل الاقتصاد الوطني أم خارج الحدود القومية للدول نتيجة التقسيم الاجتماعي الداخلي أو الدولي للعمل. وبتوسطها بين قطاعي الإنتاج والاستهلاك تؤثر في تغيير القيمة.

يرتبط نشوء التجارة بوصفها نشاطاً اقتصادياً بظهور الإنتاج البضاعي وتطور عملية التبادل وظهور النقد.

تعددت النظريات الاقتصادية التي تفسر نشوء التجارة وتطورها، بنوعيها الداخلية والدولية وحددت شروط قيامها وعوامل نجاحها ومدى الفائدة منها ووسائل تنفيذها وأدواته.

وبوجه عام يتحدد دور التجارة وهدفها في الاقتصاد الوطني بمستوى تطور القوى المنتجة وعلاقات الإنتاج الغالبة في المجتمع. ويختلف هذا الدور وهذا الهدف من مجتمع لآخر بحسب الفلسفة السياسية والاقتصادية الغالبة، إذ يقوم على المنافسة والمزاحمة والدعاية والإعلان في النظام الرأسمالي وعلى التخطيط وإشباع الحاجات العامة في النظام الاشتراكي.

## التجارة عند العرب

عرف العرب القدماء (قبل الإسلام) التجارة ومارسوها على نطاق واسع واشتهروا بها، وقامت على طرق التجارة العالمية مدن كان لها أثر في الحياة السياسية لذلك العصر (تدمر والبتراء ومكة). فقد كانت التجارة الدولية مزدهرة بين الفرس والروم، فكان البخور الذي يصنع في اليمن مهماً للرومان، وكان الحرير والذهب ينقلان من الشرق الأقصى إلى البلدان العربية، وكان تجار الشرق الأقصى يأتون إلى الخليج العربي، ولذلك سميت البصرة ثغر الهند. وفي أواخر القرن السادس الميلادي سيطر تجار مكة على معظم القوافل التجارية فكانوا ينقلون الحرير والتوابل والجلود والأسلحة والدقيق من اليمن إلى بلاد الشام ثم إلى القسطنطينية ويرجعون بالذهب والنبيذ والمنسوجات والزبيب.

وقد صارت الجزيرة العربية مركز تجارة عالمياً، وساعدها في ذلك الحروب البيزنطية الساسانية واضطراب الأوضاع في مصر وزوال البتراء وتدمر. وبعد القرن الثاني عشر انهار النظام الإقطاعي وبدأت عملية تصاعد الحرفيين والمهنيين، مما ساعد على تطور التجارة الدولية. ونتيجة طبيعية لزيادة الإنتاج البضاعي وتطور أشكال النقود وتعاظم الأرباح صارت التجارة نشاطاً اقتصادياً مستقلاً عن الصناعة والزراعة.

## أنواع التجارة

يمكن التمييز بين الكثير من المفهومات لأنواع التجارة مثل:

1ـ التجارة الداخلية: وتعني عملية انتقال البضائع داخل الحدود القومية للدول.

2ـ التجارة الدولية: وتعني تبادل البضائع والخدمات بين الدول على الصعيد العالمي.

3ـ التجارة المتكاملة: وتعني سيطرة من يقوم بها على جميع المراحل، أي بدءاً من شراء المواد الأولية والآلات والأدوات اللازمة لإنتاج سلعة ما والقيام بإنتاجها إلى القيام بعملية تصريفها بنفسه.

4ـ التجارة المستقلة: وتعني شراء بضائع من المنتج والقيام بعملية بيعها للمستهلك.

## طرق البيع ومنافذه

1ـ البيع بالجملة: هو النشاط الاقتصادي الذي يتضمن شراء كميات كبيرة من السلع والخدمات من التجار ثم بيعها لتجار آخرين، ليسوا مستهلكين نهائيين لها.

2ـ البيع بالمفرق: هو النشاط الاقتصادي الذي يتضمن شراء كميات كبيرة من السلع والخدمات من تجار الجملة وبيعها بالتدريج للمستهلكين النهائيين لاستعمالهم الشخصي مقابل الحصول على الربح.

3ـ التوزيع المباشر: ويعني قيام المنتج نفسه بتوزيع إنتاجه على المستهلكين النهائيين من منافذ خاصة لتصريف منتجاته.

4ـ الجمعيات التعاونية الاستهلاكية: تقوم بتوفير السلع للمستهلكين النهائيين مقابل هامش ربح محدود.

5ـ التوزيع بوساطة البريد: ويعني قبول طلبات السلع والخدمات وتلبيتها بوساطة البريد.

6ـ البيع الآلي: ويكون لبعض السلع البسيطة مثل لفافات التبغ والمياه الغازية والقهوة وذلك عن طريق الآلات الأتوماتيكية.

7ـ البيع عن طريق المخازن الكبرى: وتحتوي هذه المخازن على مجموعة كبيرة جداً وغير متجانسة من السلع والخدمات تلبي معظم حاجات المستهلكين في المنطقة

المحيطة بها. وقد بدأت تنتشر في معظم دول العالم لأنها تمكن من الحصول على جميع الحاجات في وقت قصير. لضخامة رقم أعمالها، فإن أسعارها تبدو أرخص نسبياً من أسعار المتاجر الخاصة الصغيرة. وتتبع هذه المخازن سياسات ترغيب عدة مثل منح الحسومات على الشراء. وقد تطورت المخازن الكبيرة وصارت تضم سلسلة مملوكة لجهة واحدة، تغطي معظم المناطق والمدن وهي شائعة في أوربة والولايات المتحدة الأمريكية.

8ـ التجارة الإلكترونية: Electronic Commerce وهو أسلوب جديد في التجارة يعتمد في البيع والشراء على شبكة الاتصالات الدولية (Internet)، في هذا الأسلوب تُختار السلعة حسب المواصفات المعلنة، ويُسدد ثمنها بوسائل التحويل المصرفية الإلكترونية ومن ثم تشحن إلى المشتري.

# التجارة الدولية

## مفهوم التجارة الدولية

يختلف مفهوم التجارة الدولية International Commerce عن التجارة الداخلية، في أن الأولى تقوم بين أطراف دولية تفصل بينها حدود سياسية، وموانع تداول، وأنظمة، وقوانين، وآليات، ليست قائمة بين أطراف التداول في السوق التجارية الوطنية. ويمكن النظر إلى التجارة الدولية على أنها ذلك النوع من التجارة الذي ينصب على كتلة التدفقات (الصادرات والواردات) السلعية المنظورة، التي تؤلف مجمل الإنتاج السلعي المادي الملموس المتداول في أقنية التجارة الدولية بين الأطراف المتداولة من جهة وعلى كتلة التدفقات (الصادرات والواردات) الخدمية غير المنظورة التي تتألف من خدمات النقل الدولي بأنواعه، وخدمات التأمين الدولي، وحركة السفر والسياحة العالمية، والخدمات المصرفية الدولية، وحقوق نقل الملكية الفكرية،وخاصة نقل التقانة (التكنولوجية) من جهة أخرى.

## المنظور التاريخي

يمكن القول إن التجارة الدولية هي حصيلة توسع عمليات التبادل الاقتصادي في المجتمع البشري، التي نتجت عن اتساع رقعة سوق التبادل الاقتصادي الجغرافية. بحيث لم تعد السوق مغلقة أو قائمة على منطقة جغرافية واحدة، تضم مجتمعاً وتكويناً سياسياً واحداً. بل اتسعت لتتم المبادلات السلعية والخدمية فيها بين أقاليم ذات مقومات اجتماعية وسياسية مختلفة. وعلى ذلك فإن للتجارة الدولية طبيعة خاصة بها، تختلف عن طبيعة التجارة الداخلية في الدولة الواحدة.

ويمكن إجمال نقاط الاختلاف بين التجارة الدولية، والتجارة الداخلية الوطنية، في الآتي:

1ـ انقسام العالم إلى وحدات سياسية مستقلة.

2ـ اختلاف وحدات التعامل النقدي بين دول العالم .

3ـ اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج بين دولة وأخرى.

4ـ اختلاف العقائد والنظم الاقتصادية من دولة إلى أخرى.

5ـ اختلاف درجات النمو الاقتصادي بين دولة وأخرى.

6ـ اختلاف طبيعة الأسواق الدولية عن مثيلاتها الوطنية.

وينتج عن هذه الطبيعة المميزة للتجارة الدولية، معالجة نظرية وتطبيقية خاصة تشكلت من تراكم نظري وتطبيقي اقتصادي، تعاظم بتعاظم المكانة التي احتلتها التجارة الدولية في القرنين الماضيين.

**التجارة الدولية عند العرب**

عُرف العرب تاريخياً بإتقانهم للتجارة، وبقدرتهم على التوسع في تجارتهم البرية والبحرية، ومهاراتهم في التعامل مع أقاليم بعيدة عن أرضهم، إذ استطاعوا أن يسيطروا في حقب تاريخية معينة على الطرق والمؤسسات والمراكز التجارية، في الأقاليم التي قامت فيها اقتصادات متطورة، وأسواق تبادل خارجي بمقاييس تلك الحقب.

فقد احتلت مكة المكرمة مركزاً دينياً وتجارياً بارزاً في القرن السادس الميلادي بسيطرتها على طرق التجارة المارة في غربي الجزيرة العربية، وعلى تجارة القوافل الغنية في الجزيرة نفسها، وتولت مبادلة البضائع الهندية والحبشية، وبخور اليمن، بإنتاج الشام

وبلاد البحر الأبيض المتوسط ﴿لِإِيلافِ قُرَيْشٍ إِيلافِهِم رِحْلَةَ الشِّتاءِ والصَّيْف﴾ [قريش 2،1]، وكانت تتاجر نقداً ومقايضة، وتدير عمليات الإقراض والإئتمان.

ومن وجهة أخرى ومع استقرار الدولة العربية الإسلامية، والتطور الذي أصاب جميع فروع الحياة، ومع نظرة الإسلام الإيجابية إلى التجارة والعمل، فقد تحولت العواصم العربية إلى مراكز مهمة، كمكة المكرمة، والبصرة، والحيرة، ودمشق وطرسوس والقاهرة، وبغداد.

وتدل قائمة التدفقات السلعية وحركتها على مدى اتساع التجارة الدولية عند العرب في القرنين الثالث والرابع الهجريين وما بعدهما: «فالذهب والرقيق يجلبان من شرقي إفريقية والرقيق والفرو والدروع والسيوف من أوربة الشرقية ومن بلاد الترك، وغراء السمك من الخزر، والمسك من التبت، والرصاص القلعي من ملقة، والثياب الحريرية والغضائر والكاغد (الورق) من الصين، والبسط والسجاد من إرمينية، والتوابل والأحجار الكريمة والعقاقير والرماح والكافور من الهند، والقطن والمنسوجات الحريرية والكاغد والفرو والرقيق من ما وراء النهر، والسجاد والقلانس والفواكه والأشربة من إيران، والديباج الرومي والثياب الكتانية والأرز والبسط من بلاد الروم».

## نظرية التجارة الدولية

تكونت نظرية التجارة الخارجية التي تحاول تفسير مبادئ التجارة الخارجية وآلياتها من تراكم تاريخي امتد قرابة قرنين من الزمن، إذ لحظها آدم سميث Adam Smith في كتاباته، وقال بالميزة المطلقة، التي تؤلِّف أساس قدرة الدولة على التصدير، وهي تعني أن تتفوق الدولة المعنية على باقي الدول في توافر عوامل الإنتاج وانخفاض تكاليفها بحيث تستطيع هذه الدولة أن تغزو بصادراتها أسواق الدول الأخرى.ثم جاء

دافيد ريكاردوDavid Ricardo. وقال بالميزة النسبية القائمة على هبات الطبيعة التي تملكها الدولة. وتعني الميزة النسبية تفوق كل من البلدان بإنتاج سلعة أو سلع معينة مما يجعل التبادل بين الدول مربحاً لها جميعها على أساس تفوق كل منها ببعض السلع. وتوفر مقولة الميزة النسبية أساساً نظرياً لقيام التجارة الخارجية بين دول العالم، وقيام التبادل التجاري المشترك (تصديراً واستيراداً) وتقسيم العمل الدولي. وجاء بعده مجموعة من المجتهدين الذين أضافوا الكثير من الآراء، واستخدموا أدوات تحليل، جعلت من النظرية بناءً نظرياً تراكمياً ضخماً. وكانت آخر تلك الاجتهادات، ما انصب على توسع مقولة الميزة النسبية للدولة على أساس هبات الطبيعة المطلقة من الثروات الظاهرة والباطنة فيها لتشمل إمكانية امتلاك ميزة نسبية مكتسبة، على أساس حيازة الدولة لرأسمال بشري مؤهل علمياً وتقنياً، أو القدرات التقانية (التكنولوجية) الوطنية المكتسبة أو المنقولة، أو القائمة على حركة البحث العلمي الوطنية الكثيفة. (مذهب الفجوة التقنية ومذهب دورة المنتج).

## السياسات التجارية

اصطدمت التجارة الدولية في حقب زمنية معينة بمجموعة من السياسات التجارية التقييدية التي حالت دون التدفق الحر للبضائع والخدمات عبر حدود دول العالم. وكان على رأس تلك السياسات، الحماية الجمركية، والقيود الكمية (نظام الحصص) ونظم السلامة الصحية والأمان، ونظم التوصيف، وشهادات المنشأ، إلى ما هنالك من الإجراءات الإدارية. كما فرضت المنافسة الدولية اتباع بعض أطراف التجارة الدولية لسياسات تجارية تمنحها قدرة الدخول إلى أسواق العالم بكفاية عالية، كاعتماد سياسة الإغراق ـ أو سياسة الدعم المباشر وغير المباشر للصادرات ـ أو برامج حماية المصدرين أو المنتجين الوطنيين الرسمية. إلا أن منظمة التجارة العالمية التي قامت

في منتصف تسعينات القرن العشرين تصدت لمناقشة معظم تلك السياسات وإلغائها، باتفاق الأطراف المتعاقدة الموقعة على اتفاقية (أورغواي) المنشئة للمنظمة.

## نظام التبادل الدولي

تشوب نظام التبادل الدولي القائم عيوب جوهرية تمس مصالح الدول النامية بصورة أساسية، وتلحق الضرر المستمر بإقتصاداتها. فبالنظر إلى أهمية التجارة الدولية بوجه عام ولتلك الدول بوجه خاص، فإن مجموعة دول الجنوب النامية تعاني مشكلة التبادل غير المتكافئ القائم بينها وبين دول الشمال. إذ يسود فرق بين أسعار صادرات الدول النامية إلى دول الشمال المتقدم، وأسعار الصادرات الصناعية المتجهة من هذه الأخيرة من حيث تغير حركة أسعار كل من الصادرات والواردات بفعل الاحتكار والتفاوت في مرونة العرض والطلب في غير مصلحة صادرات الدول النامية.

ويلحق هذا التغير قصوراً واضحاً في أداء موازين مدفوعات دول الجنوب النامية، وينعكس ذلك سلباً على الفعاليات التنموية فيها.

كما أن بنية هذا النظام قد تبلورت على أساس تقسيم عمل دولي، تقوم فيه قدرة الشمال المتقدم العلمية والتقنية بدور حاسم، وتسوقه إلى حالة يمكن اختصارها بالآتي:

ـ تختص دول الشمال المتقدم بصادرات كثيفة البحث العلمي، والتقنية (الصناعات الإلكترونية المتقدمة، والهندسية، والكيماوية والأدوية، والطيران ومنتجات الهندسة الوراثية ووسائل الإنتاج وغيرها).

وتختص دول الجنوب بإنتاج وتصدير السلع الزراعية، والاستخراجية: الطاقة، والمواد نصف المصنعة والسلع الصناعية النمطية شائعة الاستخدام وذات المعارف التقنية المصممة وغيرها).

# الماركنتلية التجارية

التجارية Mercantilisme تسمية تعود إلى القرن الثامن عشر، أطلقها الاقتصاديون الليبراليون «أنصار الحرية الاقتصادية»، وعلى رأسهم الاقتصادي الاسكتلندي آدم سميث Adam Smith، مؤسس النظرية الاقتصادية التقليدية (الكلاسيكية)، على مجموعة الآراء والإجراءات الاقتصادية التي طبقها أنصار الدولة القومية Etat national في معظم البلدان الأوربية، في المدة بين القرنين الخامس عشر والثامن عشر، بهدف توفير فائض في الميزان التجاري للدولة، وهذا الفائض هو الوسيلة الوحيدة في نظرهم لجذب المعادن الثمينة اللازمة لتقدم الأمة وتقوية الدولة ولا سيما الدولة المحرومة من مناجم الذهب والفضة.

ولم تكن هذه التسمية التي أطلقها مؤسسو المدرسة التقليدية وعلماء الاجتماع المعاصرون لهم بعيدة عن محاولة تشويه الأفكار التي جاء بها أنصار المذهب التجاري الذين تُطلق عليهم أيضاً تسمية «التجاريين» لأن أنصار هذا المذهب «التجاري» كانوا يرون ضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية وفرض الحماية الجمركية من أجل تشجيع الصادرات وتخفيض الواردات، ذلك أنّ مجمل أفكارهم والإجراءات التي اتخذوها كانت تتعارض مع نظرة الاقتصاديين أنصار الحرية الاقتصادية، ومن ثمَّ كان هجوم هؤلاء عنيفاً على أنصار المذهب التجاري، فجرَّحوه وأطلقوا عليه تسمية توحي بأن اهتماماته مقصورة على الجانب التجاري وانه يعبر عن مصالح التجار فقط. في حين أن المذهب التجاري يمثّل، في الحقيقة، تنظيماً شاملاً للصناعة والزراعة والتجارة يهدف إلى تنشيط الاقتصاد الوطني وضمان قوة الدولة اقتصادياً وعسكرياً، وهذا ما تسعى إليه الدول في الوقت الحاضر. ويمكن تعريف التجارية أو المذهب التجاري بأنه مجموعة

السياسات والتدابير الاقتصادية التي كان يدعو إليها بعض الاقتصاديين، وطبّقها رجالات الدولة والمسؤولون في معظم البلدان الأوربية في مختلف مجالات الاقتصاد الوطني:الصناعة والزراعة ولاسيما في مجال تنظيم التجارة الخارجية والنقل البحري بهدف تحقيق ميزان تجاري رابح ومنع خروج المعادن الثمينة من البلاد، ومحاولة تجميع أكبر كمية ممكنة من الذهب والفضة داخل حدود الدولة، بوصفهما يمثلان الثروة التي يجب أن يكون الحصول عليها هدفاً أعلى للدولة.

**المنظور التاريخي**

اتصفت أواخر القرون الوسطى وبداية العصر الحديث بنظرة جديدة نحو الإنسان والمجتمع، هذه النظرة تُعطي للدولة القومية قيمة شبه مقدسة من جهة، وتطري الغنى والثروة، خلافاً لمذهب الكنيسة، من جهة ثانية. وقد عرفت هذه المرحلة زوال سلطة الأمراء الإقطاعيين وهيمنة الكنيسة على الحياة الاجتماعية لتحل محلهما سلطة الملك المركزية وبروز كيان الدولة القومية، وبسبب اكتشاف العالم الجديد وتطور وسائط النقل البحري من جهة، وانهيار السلطة الإقطاعية وعدم ظهور الرأسمالية الصناعية بعد، من جهة ثانية، تمكّن التجار من توسيع نشاطهم باستيراد المواد الأولية من الأمريكيتين وتصدير السلع المصنعة إليهما وإلى بقية أنحاء العالم. وقد استطاع التجار، بدعم من الملوك الذين كانوا يطمحون إلى تقوية سلطتهم المركزية إزاء بقايا الإقطاع، التغلب على صعوبات التصنيع التي كان يفرضها عليهم نظام الطوائف Castes الإقطاعي الذي يقيد الصناعة. فتمكن التجار من إخراج الصناع الصبيان Apprentis خارج نطاق الأقاليم الخاضعة لتنظيم الطوائف وتزويدهم بما يحتاجون إليه من مواد لصناعة السلع المطلوبة في السوق ومن ثم أقيمت المصانع اليدوية (المانيفاكتورة) Manifactures الخاضعة لإشراف التجار أنفسهم والتي كانت الأساس

الاقتصادي لظهور الرأسمالية الصناعية فيما بعد. في هذه الظروف برز مفكرون ورجال أعمال وكذلك رجال دولة رسميون يهدفون إلى دعم سلطة الملك إزاء الإقطاع وإنشاء الدولة المركزية على حساب الإقطاعيات المشتتة، فسنوا القوانين واللوائح ووضعوا التنظيمات لإقامة المصانع وفرض الحماية الجمركية وإفساح المجال أمام منع تصدير المنتجات الزراعية بهدف توفير غذاء رخيص وأيد عاملة رخيصة. كل هذه الإجراءات والتدابير استندت إلى مذهب اقتصادي سُمي فيما بعد بالتجارية، أو المذهب التجاري، ولقد كان لهذه السياسات والإجراءات والتدابير أهميتها في إقامة الاقتصادات القومية التي قامت بدور مهم في تحقيق النمو الاقتصادي وقيام المجتمعات القومية المتماسكة.

## منطلقات التجارية

خلافاً لرأي مكيافلّيMachiavel الذي كان يقول بوجوب اغتناء الدولة وبقاء المواطنين فقراء فإن التجاريين طوروا مقولة جديدة مؤداها أن الدولة  تزداد قوة بقدر ما تساعد مواطنيها على الاغتناء ولاسيما فئة التجار. كما بدل التجاريون الموقف الذي يرى في قوة الدولة الغاية الأسمى للحياة الإنسانية، وعدّوا الثروة القيمة العليا. وبذلك يمكن أن تعد التجارية نظرية عن المجتمع تنطلق، لأول مرة، من أساس اقتصادي، لأن هدف الحياة الاجتماعية في نظر التجارية، هو هدف اقتصادي. على اختلاف مؤرخي الفكر الاقتصادي حول تحديد إطار المذهب التجاري، فإن المنطلقات العامة للتجارية تتضمن الجوانب الآتية:

آ ـ مفهوم الثروة: من المتفق عليه أن التجاريين كانوا يعلقون أهمية كبرى على الثروة، ويعدون وفرتها أساس قوة الدولة ومحرك نشاط الفرد. كما كانوا يؤكدون أن سعي الفرد وراء الثروة من شأنه أن يحقق له السعادة من جهة أولى، كما يساعد في

اغتناء الآخرين وضمان قوة الدولة من جهة ثانية. ويقصد التجاريون بالثروة المعادن الثمينة من الذهب والفضة.

ب ـ إرادة القوة وخدمة الأمير والدولة: كانت التجارية في كل دول أوربة تعبر عن إرادة مزدوجة في القوة؛ البحث عن التوسع من جهة والثروة من جهة ثانية، لأن ظهور التجارية ترافق مع نشوء الفكر القومي وبروز فكرة تحقيق الاكتفاء الذاتي القومي Autarcie، ولم تكن هناك أيّ إمكانية لتحقيق ذلك من دون توافر جيش وأسطول قويين. ولتحقيق ذلك يجب زيادة حصيلة الدولة من الضرائب التي يمكن توفيرها عن طريق التقدم التجاري وتشجيع دخول الثروة إلى داخل البلاد.

ج ـ تنمية الثروة: أجمع أنصار التجارية على أنّ الثروة هي القيمة العليا في المجتمع كما أجمعوا على أنها تكمن في توافر المعادن الثمينة كالذهب والفضة، ولهذا ركزوا اهتمامهم على ضرورة تنمية الثروة التي يرون إمكانية تحقيقها على أساس حسن سير العمل في المؤسسات التجارية والصناعية والزراعية. أما المؤسسات التجارية فتزيد الثروة عن طريق زيادة التصدير على الاستيراد مما يقود إلى دخول الثروة إلى البلاد. أما المؤسسات الصناعية والزراعية فتسهم في زيادة الثروة بقدر ما تستطيع زيادة إنتاجها لتقليص الواردات من جهة وزيادة الصادرات من جهة أخرى، أي لتحقيق ميزان تجاري رابح.

د ـ الحماية الجمركية وتحقيق ميزان تجاري رابح: يمكن، حسب مذهب التجارية، زيادة الثروة بأحد طريقين: استثمار مناجم الذهب والفضة إذا كانت متوافرة في الدولة ومنع خروج هذين المعدنين من البلاد أو تنشيط التجارة الخارجية والتصدير من السلع والخدمات بقيمة تزيد على القيم التي يشتريها البلد من الخارج، أي تحقيق

ميزان تجاري رابح يحقق فائضاً يتم تسديده بالمعادن الثمينة، واقترح أنصار التجارية اتخاذ تدابير متعددة لتحقيق هذا الهدف منها: تشجيع الصادرات من المواد المصنعة ومنع استيراد السلع المنافسة للسلع الوطنية، وبناء شركات الملاحة وامتلاك أساطيل بحرية ضخمة للنقل، وتوفير مواد أولية بأسعار منافسة عن طريق إقامة مستعمرات أو مستوطنات خارج البلاد Colonies وهكذا ترى التجارية ضرورة اتباع سياسة الحماية الجمركية ولاسيما تطبيق سياسة منع الاستيراد لتوفير ميزان تجاري رابح يشكل فائضه مصدراً للثروة.

هـ ـ زيادة السكان: يرى أنصار التجارية ضرورة زيادة السكان في البلد، لأن هذه الزيادة تسهل الحصول على يد عاملة رخيصة، وتشجع تنمية الصناعة وتجارة التصدير، من ثمّ زيادة الأرباح والثروة. وفي الوقت نفسه فإنهم يرون أن نمو التجارة والصناعة يسمح بتشغيل عدد أكبر من الناس، مما يؤدي إلى تشجيع زيادة السكان ويقود إلى تقوية الدولة. وهكذا فزيادة السكان وتنمية الثروة عاملان يرتبط أحدهما بالآخر وهما مرتبطان ببناء قوة الدولة.

## السياسات الاقتصادية للتجارية

على الرغم من وجود منطلقات عامة للتجارية في كل بلدان أوربة فإن السياسات التي نادى أنصار التجارية بتطبيقها كانت تختلف من بلد لآخر تبعاً للأوضاع الاقتصادية لكل من هذه البلدان. من هنا يتأكد القول بأن التجارية لم تكن مجرد نظرية أو مذهب اقتصادي بل كانت مجموعة سياسات وإجراءات اقتصادية اعتمدت لبلوغ هدف التجارية الرئيس المزدوج زيادة الثروة وبناء قوة الدولة. ويمكن التمييز بوضوح بين أربعة تيارات في الفكر التجاري يتمثل كل منها في سياسة اقتصادية محددة تتلاءم مع الظروف التي كانت غالبة آنذاك، وهذه التيارات أو المذاهب هي الآتية:

آ ـ المذهب التجاري المعدني في إسبانية: Bullionisme يقوم هذا المذهب على أن ثروة الدولة تتمثل في مقدار النقود المسكوكة من الذهب أو الفضة التي تمتلكها. لما كانت إسبانية تمتلك مناجم الذهب في العالم الجديد (البيرو والمكسيك) تركز اهتمام التجارية على جلب أكبر كمية ممكنة من الذهب والفضة من ممتلكات إسبانية فيما وراء البحار والعمل للمحافظة عليها ومنع تسربها خارج البلاد. ولمنع تسرب المعادن طالب أنصار التجارية في إسبانية بمنع خروج النقود المسكوكة والسبائك، كما دعوا إلى الحد من الاستيراد عن طريق فرض الحماية الجمركية. وسنّت السلطات الإسبانية القوانين التي ألزمت البواخر التي تحمل البضائع المصدرة تسليم الدولة قيمتها بالذهب والفضة، كما منعت التجار الأجانب الذين يبيعون سلعهم داخل إسبانية من إخراج الذهب والفضة وألزمتهم شراء سلع إسبانية مقابلها.

ب ـ المذهب التجاري الصناعي في فرنسة: Industrialisme لم يكن لفرنسة مناجم للذهب والفضة كما كان لإسبانية، ولذلك كانت مسألة الحصول على المعادن الثمينة أي الثروة بمفهوم التجاريين الشغل الشاغل للاقتصاديين ورجال الدولة. غير أن التجاريين في فرنسة نظروا إلى المعادن الثمينة بوصفها ثروة كفيلة بتوفير السلع والحاجات اللازمة للمعيشة، ولذلك تركز الاهتمام على التدابير اللازمة لتوفير أكبر قدر ممكن من الثروة.

اقترن المذهب التجاري في فرنسة باسم كولبير Colbert وزير المالية، الذي كان يعتقد بأن وفرة المعادن الثمينة في الدولة دليل على قدرتها وقوتها وبأن زيادة كمية المعادن الثمينة في دولة معينة غير ممكنة إلا على حساب الدول الأخرى. إذ إنّ كمية المعادن الثمينة محدودة تدور في أوربة، ولذا لا يمكن زيادة النقود في فرنسة إلا بأخذ

الكمية نفسها من دول مجاورة. ولذلك تركزت جهود التجارية بزعامة كولبير على مجموعتين من التدابير:

1ـ وضع قواعد لتنظيم الإنتاج تضمن تحسينه وتزيد قدرته على المنافسة.

2ـ وضع قواعد الحماية الجمركية إزاء السلع الأجنبية.

وعلى الرغم من تأكيد الاقتصاديين الفرنسيين من أنصار التجارية: جان بودان Jean Bodin وأنطوان دي مونكرتيان A.De Monchretien، على أهمية الزراعة في الاقتصاد الفرنسي أثرها في زيادة الثروة القومية فقد كان كولبير يركز كل الاهتمام على دعم الصناعة وتحسين جودة الإنتاج الصناعي وتوفير كل الشروط المواتية لتقوية الصناعة الفرنسية. ومن أجل ذلك اتخذت الإجراءات والتدابير التالية:

1ـ إقامة مصانع ملكية لضمان زيادة الإنتاج وتحسينه.

2ـ منح المساعدات والإعفاءات الضريبية للمصانع القائمة.

3ـ فرض أسعار متدنية على المواد الغذائية للإبقاء على الأجور منخفضة، وتوفير يد عاملة رخيصة وفرض أسعار متدنية على المواد الأولية ومنع تصديرها لتوفيرها للصناعة بتكلفة متدنية.

4ـ فرض الحماية الجمركية لمصلحة الإنتاج الوطني وإعفاء المواد الأولية اللازمة للصناعة الوطنية.

5ـ إقامة المنشآت البحرية وتوسيع الأسطول وفرض رسوم إضافية على السفن الأجنبية بنسبة حمولتها عند رسوها في الموانئ الفرنسية .

6ـ تأسيس شركات تجارية كبيرة لتصريف المنتجات الصناعية في الخارج.

كان كولبير، وهو الممثل الرسمي للتجارية الصناعية في فرنسة، يهدف من كل هذه الإجراءات والتدابير إلى ضمان ورود الذهب والفضة عن طريق زيادة الصادرات وتقليص الواردات، ولكن الصادرات من المواد المصنوعة وليس من المحاصيل الزراعية. فالصناعة في رأيه هي المرتكز الأساسي لزيادة الصادرات، أما دور الزراعة فيقتصر على إنتاج المواد الغذائية للسكان وتوفير المواد الأولية لتوسيع الصناعة. وبكلام آخر فإن الهدف هو تنشيط التجارة الخارجية وتشجيع الصادرات من أجل ذلك يجب تنشيط الإنتاج الصناعي الذي يقتضي تسخير الزراعة لهذا الغرض (تخفيض أسعار المواد الغذائية، ومنع تصدير المواد الأولية، وإعفاء المستورد منها من الرسوم لضمان بيعها بأسعار رخيصة).

ج ـ مذهب التجارية التجاري في بريطانية: Commercialisme تأخّر الازدهار الاقتصادي في إنكلترة قياساً بالأقطار الأوربية الأخرى حتى بداية القرن السابع عشر، ولكن ما إن بدأ حتى أخذ يتسارع بمعدلات عالية وعلى الأخص بدءاً من النصف الثاني للقرن السابع عشر. ويرجع ذلك، بصورة أساسية، إلى التجارة الخارجية. تركز اهتمام أنصار المذهب التجاري في إنكلترة على التجارة الخارجية وتنشيطها واتخذ المذهب ثلاثة اتجاهات: حماية النقد ومخزون المعادن الثمينة، وحماية الإنتاج، وتشجيع البحرية الإنكليزية والتجارة. ولكن كان التركيز شديداً على الاتجاه الأخير منها.

ومع أن تصدير المعادن الثمينة من إنكلترة كان ممنوعاً في أكثر الأحيان فإن الاقتصاديين الإنكليز تنبهوا إلى الطابع السلبي لهذه التدابير وبينوا أن خروج المعادن الثمينة مرتبط في النهاية بتقدم النشاط الاقتصادي للمملكة مع العالم الخارجي ورصد معاملاتها مع هذا العالم، ولذا نادوا بحرية إخراج المعادن الثمينة لشراء سلع يُعاد بيعها

إلى الدول الأخرى (تجارة الترانزيت) بغية الحصول على كمية أكبر من المعدن المدفوع لشرائها فيكون الرصيد موجباً لصالح إدخال المعادن الثمينة إلى المملكة. فقد كان توماس مون Thomas Mun صاحب أول محاولة لصوغ نظرية الميزان التجاري، يقول: «إنّ الطريقة العادية لزيادة ثروتنا تتمثل في التجارة الخارجية. إذ يجب أن نراعي دائماً القاعدة التالية: وهي أن نبيع للأجانب سنوياً أكثر مما نشتريه منهم في القيمة»، وكان يأخذ بالحسبان التجارة غير المنظورة أيضاً.

عملت بريطانية على تشجيع التجارة الخارجية فسنّت القوانين لحمايتها وتشجيعها ولاسيما قوانين الملاحة الإنكليزية التي أوجبت نقل السلع المستوردة حصراً على السفن الإنكليزية وكذلك السلع المصدرة أو المستوردة بين إنكلترة ومستعمراتها. كما صدرت قوانين الحماية الجمركية التي فرضت رسوماً جمركية عالية على السلع الاستهلاكية المستوردة وخفضتها على السلع المخصصة لإعادة التصدير (تجارة الترانزيت).

د ـ المذهب التجاري المالي أو مذهب الخزانة: Cameralisme اتخذ المذهب التجاري في كل من ألمانية والنمسة صيغة خاصة وهي صيغة مالية الدولة أو الإدارة العامة. وقد أُطلقت على هذه الصيغة اسم علم الخزانة أو مذهب الخزانة. ويتمثل هذا المذهب في أفكار فون يوستي Von Justi التي أوردها في كتابه «اقتصاد الدولة». وينطلق هذا المذهب من مبدأ أساسي وهو ضرورة قيام الدولة بكل الأعمال الاقتصادية التي تكفل نمو الثروة.

كان أنصار التجارية في ألمانية والنمسة يقولون بناء إدارات الدولة انطلاقاً من المذاهب التجارية التي كانت غالبة آنذاك في باقي أقطار أوربة (السعي للحصول على المعادن الثمينة، ودعم الصناعة الوطنية وتقييد التجارة الخارجية وفرض الحماية الجمركية... إلخ) بقصد تحقيق اغتناء الدولة ودعم خزانتها وزيادة قوتها.

## الأهمية التاريخية للتجارية

ترافق ظهور التجارية مع بداية نشوء الدول القومية في أوربة. فقد كانت نشأة الدولة القومية في حاجة كبرى إلى ظهور علم عن المجتمع يركز على أهمية السلطة المركزية بمواجهة التيارات الإقطاعية الانفصالية من جهة، ولتحقيق الذات القومية بمواجهة الأمم الأخرى من جهة ثانية. ولا تستطيع السلطة المركزية تحقيق هذه المهمة إذا لم تتوافر لها القوة العسكرية التي يحتاج بناؤها إلى تعبئة موارد مالية كبيرة. من هنا كان اهتمام التجاريين بإقامة اقتصاد وطني قومي يغني عن الاستيراد ويزيد من التصدير بما يضمن دخول مزيد من النقود (المعادن الثمينة) إلى البلاد ومنع خروجها منها لتوفير تمويل بناء قوة الدولة. قام المذهب التجاري، بمختلف الصيغ التي اتخذها، بدور إيجابي في وضع قواعد حكيمة لإدارة الشؤون الاقتصادية للدولة القومية الناشئة. وكانت التجارية بداية وضع علم عن المجتمع أسهم في نشأة التفكير العلمي في العلاقة السببية بين الظواهر الاجتماعية. وكان لهذا المذهب تأثيره الكبير في الفكر الاقتصادي من جهة وعلى التطور الاقتصادي من جهة ثانية:

آ ـ التأثير في الفكر الاقتصادي: نبّه التجاريون سواء عن طريق كتاباتهم النظرية، أم عن طريق التدابير الاقتصادية العلمية التي اتخذوها، على عدد من المنطلقات الاقتصادية التي شكلت مبادئ النظرية الاقتصادية فيما بعد. فقد كان لدعوتهم إلى تحقيق ميزان تجاري رابح أثر كبير في تعميق الدراسات حول التجارة الخارجية وقيام نظرية تكاليف الإنتاج المقارنة، ونظرية التخصص حسب عوامل الإنتاج، ونظرية التوازن الآلي في الموازين التجارية وموازين المدفوعات. كما كان لاهتمامهم الشديد بدخول النقود المسكوكة من المعادن الثمينة وما قاد إليه ذلك من تقلبات كبيرة في الأسعار، الدور الأول في وضع نظريات النقود (النظرية

المعدنية والنظرية الكمية في النقد)[ر: النقود]، بالإضافة إلى دراسة آلية تشكُّل الأسعار. أضف إلى ذلك أن اهتمام التجاريين بتحقيق فائض في الميزان التجاري قادهم، ومن بعدهم، إلى الاهتمام بوضع استراتيجية لتنمية القطاعات الرائدة في الاقتصاد لتحقيق فائض اقتصادي يضمن قوة الدولة (استخراج المعادن الثمينة في إسبانية، ودعم الصناعة الوطنية في فرنسة، وتنشيط النقل البحري وتجارة إعادة التصدير في بريطانية وغير ذلك) وكذلك تسخير باقي القطاعات في الاقتصاد الوطني للقطاعات الرائدة لتتمكن من تحقيق أهدافها (بداية وضع نظريات استراتيجية التنمية). وحثَّ التجاريون على السعي لتخفيض أسعار الفائدة من أجل تشجيع الاستثمارات بالإضافة إلى تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية فكانوا وراء ظهور مذهب التدخلية.

ب ـ التأثير في التطور الاقتصادي: كان للسياسات الاقتصادية التي اتبعها التجاريون في مختلف الأقطار الأوربية أثرها الواضح في تسريع عملية النمو الاقتصادي في تلك الأقطار، وليس من قبيل المصادفة أن تتزامن بداية النهضة الاقتصادية مع تولي رجالات الدولة من التجاريين المهام الحكومية وذلك في القرنين السابع عشر والثامن عشر، فقد تحقّق في ظلّ التجاريين الازدهار الاقتصادي لمعظم أقطار أوربة حتى تلك البلدان التي عُدّت فيها السياسة التجارية فاشلة. فقد كانت إجراءات التجاريين، على وجه الخصوص، مصدر التراكم الرأسمالي الأولي في إنكلترة ونقطة الانطلاق إلى الثورة الصناعية. كما كان سعيهم لتنمية الصادرات سبباً رئيسياً في تطوير الصناعة فأقروا إلزامية العمل من أجل توفير يد عاملة رخيصة للصناعة كما منحوا الصناعات امتيازات الانحصار والمساعدات المالية مما شجع على ظهور فئة المنظمين Entrepreneurs الذين كان لهم أثرهم في

تحقيق التنمية الاقتصادية، بالإضافة إلى أن دعمهم لسلطة الملك المركزية وإقامة الدولة القومية دفع إلى اندحار النظام الإقطاعي الذي كان عامل عرقلة للنمو الاقتصادي ومهّد لظهور طبقة اجتماعية جديدة (البورجوازية ورجال الأعمال) تتفق مصلحتها الطبقية مع التقدم الاقتصادي والاجتماعي بمواجهة الإقطاعيين الذين كانت مصلحتهم الطبقية في الإبقاء على التنظيم المجتمعي المعرقل للنمو.

**انبعاث التجارية**

ركّز أنصار المدرسة الاقتصادية الكلاسيكية (نظرية الحرية الاقتصادية) هجومهم الشديد على التجارية، وكانوا منذ القرن الثامن عشر يهاجمون تقييد التجارة الخارجية ونظام الحماية الذي كان متبعاً في كل الأقطار الأوربية بتأثير التجارية. وقد حمّل الليبراليون التجارية مسؤولية الوقوف حجر عثرة في طريق توسع التجارة الدولية وكذلك عرقلة تحقيق التوازن الاقتصادي. وشهد القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين انتصار نظرية الحرية الاقتصادية وتراجع التجارية. غير أن هذا الانتصار لم يستمر لأن الحرية الاقتصادية التي نادى بها اقتصاديو المدرسة التقليدية كانت ضرورية لخدمة الاقتصادات المتقدمة على حساب الاقتصادات الأقل تطوراً، ولذلك ليس مصادفة أن تنطلق هذه النظرية من بريطانية التي شهدت بدايات الثورة الصناعية والتوسع الاقتصادي، إذ صار الاقتصاد الإنكليزي في حاجة إلى توسيع مجاله الحيوي سواء عن طريق غزو المستعمرات أم فتح الأسواق الأوربية في وجه الصناعة الإنكليزية المتفوقة. غير أنّ الحرية الاقتصادية لم تستطع تحقيق الآمال التي بنيت عليها في أوربة إذ سرعان ما انتشر التقدم الاقتصادي في باقي الأقطار الأوربية وبدأ الصراع على الأسواق بين هذه الدول، ولمّا اكتمل استعمار الكرة الأرضية بدأ الصِّراع بين الدول الأوربية على إعادة اقتسام المستعمرات وقامت الحروب لتحقيق ذلك، ومع هذا شهدت أوربة والعالم المتقدم أزمات اقتصادية عاصفة أدت إلى إلحاق الكوارث بالمنتجين والمستهلكين على السواء، مما قاد إلى إعادة النظر في مبدأ الحرية الاقتصادية.

فتم التراجع عن النظريات الليبرالية في التجارة الدولية وتأكد للاقتصاديين عجز الحرية الاقتصادية عن تحقيق التوازن الآلي في موازين المدفوعات كما أثبت جون ماينرد كينز عجز آلية السوق عن تحقيق التوازن الاقتصادي الأمثل أي تحقيق التوازن بشروط الاستفادة المثلى من كل عوامل الإنتاج المتاحة. وأثبت التاريخ الاقتصادي المعاصر عدم صلاحية مبدأ الحرية الاقتصادية في العلاقات الدولية لخدمة النمو الاقتصادي ولاسيما في الدول الأقل تطوراً. لهذا عادت معظم الدول الصناعية المتقدمة إلى التدخل في الحياة الاقتصادية عن طريق الحماية الجمركية أو تقليص كمية المستوردات بتطبيق نظام الحصص أو حتى منع الاستيراد من اجل معالجة العجز في الميزان التجاري وميزان المدفوعات. كما أن منظرّي التنمية الاقتصادية في بلدان العالم الثالث يؤكدون ضرورة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي بالإضافة إلى اتخاذ إجراءات الحماية الجمركية لحماية الصناعات الناشئة في هذه الدول. وفي الوقت الراهن يلاحظ نزوع الدول الرأسمالية المتقدمة إلى فرض قيود كبيرة على الاستيراد بالإضافة إلى دعم الصادرات والتدخل في أسواق أسعار الصرف. فالولايات المتحدة الأمريكية تفرض قيوداً كبيرة على الاستيراد من اليابان ومن أوربة، في حين تطالب دول أخرى بحرية التبادل التجاري مما يؤكد أن مواقف الدول تنبع من مصالحها الوطنية وليس من مواقف مبدئية نظرية. منذ الأزمة الاقتصادية الكبرى (1929-1933) استعاد المذهب التجاري أهميته على أيدي المدرسة الكينزية إذ قوّم كينز عالياً موقف التجاريين في إطاره التاريخي ولاسيما فيما يتعلق بتراكم النقود الذي يؤدي إلى تخفيض معدلات الفائدة والتالي تشجيع الاستثمار.

# التحليل الاقتصادي

التحليل الاقتصادي analyse economique جزء من علم الاقتصاد أو الاقتصاد السياسي، يتناول دراسة العلاقات التابعية بين الظواهر، أي العلاقات السببية بين الظواهر الاقتصادية. يقوم منهج التحليل الاقتصادي على أساس إعادة الظاهرة الاقتصادية إلى عناصرها البسيطة التي يمكن فهمها بيسر أكثر من فهم الظاهرة بكليتها، ومن ثم صوغ الفرضية التفسيرية لهذه الظاهرة على أساس العلاقة التابعية أو السببية.

يعتمد التحليل الاقتصادي على نوعين من المبادئ المنهجية: الاستنتاجات المنطقية وتسمى بالتعميمات أو المبادئ التحليلية، وهي تلك التي تنساب منطقياً من مجموعة من الافتراضات النظرية المترابطة فيما بينها؛ والاستنتاجات التطبيقية التي تقررها العلاقات القائمة بين المعطيات الاقتصادية الملموسة، مثل ملاحظة انخفاض سعر الخضار في مواسم إنتاجها وارتفاع أسعارها في بداية الموسم أو عند نهايته.

## المنظور التاريخي

يلاحظ المتتبع لتطور علم الاقتصاد، كيف كان هذا العلم في المرحلة الوصفية، إذ كان الاقتصاديون يقتصرون على وصف الظواهر الاقتصادية مأخوذين بما يبدو منها للمشاهدة دون تحليل أو تفسير. فقد كان التجاريون يرون أن مصدر الثروة يكمن في التجارة الخارجية وفي تحقيق ميزان تجاري رابح، غير مهتمين ببنية الاقتصاد الوطني. ثم جاءت مرحلة الاقتصاد التطبيقي، حيث كان الاقتصاديون يركزون على اعتماد السياسات الاقتصادية وسيلة في حل المشكلات الاقتصادية، معتمدين في كثير من الأحيان على التجربة والخطأ مع التركيز على التعميمات التطبيقية في تقرير مدى صحة

السياسات من خطئها. من هنا كانت مرحلة الاقتصاد التحليلي بداية تحول الاقتصاد من مجال المشاهدة والوصف إلى مجال التحليل العلمي القائم على اكتشاف العلاقات السببية بين الظواهر المشاهدة في الحياة الواقعية. وبذلك بقي الاقتصاد حتى ظهور المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) يكتفي بتسجيل الوقائع الاقتصادية وبالعمل على زيادة الثروة دون الربط بينها وبين أسبابها، في حين كرَّس مؤسس علم الاقتصاد، زعيم المدرسة الكلاسيكية آدم سميث كتابه حول أسباب نشوء ثروة الأمم، لتفسير ظاهرة النمو الاقتصادي وزيادة إنتاجية العمل.

غير أن تشابك الظواهر الاقتصادية وتعقد العلاقات بينها دفعت بالاقتصاديين إلى استعمال أدوات التحليل الإحصائي والرياضي، وسيلة ناجعة لعزل العوامل بعضها عن بعض وقياس أثر كل منها في التسبب بحدوث الظاهرة المعنية.

تطورت مهمة التحليل الاقتصادي من مجرد تفسير الظواهر إلى السعي للتأثير في سيرورتها، وتغيير المعطيات الأولية للحصول على نتائج أفضل. وبذلك يكون التحليل الاقتصادي في نهاية المطاف وسيلة بيد متخذي القرارات لاختيار الحلول المثلى في تحديد سير الظواهر الاقتصادية مستقبلاً من أجل رفع معدل النمو وزيادة مستوى الرفاهية الاقتصادية.

## مستوى التحليل الاقتصادي

في المستويات المختلفة يمكن التمييز بين التحليل الاقتصادي الجزئي micro-economie والتحليل القطاعي miso-economie، والتحليل الكلي macro-economie، والتحليل العالمي mondo-economie.

ـ فالتحليل الاقتصادي الجزئي: يتناول السلوك الفردي وقرارات الوحدات الاقتصادية الأساسية الفردية ذات القرار المستقل، فيما يتعلق بعملية الإنتاج أو

الاستهلاك، أو الاستثمار والادخار. ولا فرق أن تكون الوحدة الاقتصادية الأساسية فرداً أو مشروعاً. تطور التحليل الاقتصادي الجزئي مع النظرية الهامشية والنظرية الكلاسيكية الجديدة. بنت النظرية الهامشية أو الحدية تحليلها الاقتصادي على أساس اعتبار الوحدة الحدية الأخيرة الأساس في تحديد القيمة. والتحليل الحدي يستند إلى تأثير التغير الضعيف في أحد المتغيرات (زيادة وحدة واحدة في الاستهلاك أو في الإنتاج) على وضع صاحب الفعالية الاقتصادية مستهلكاً كان أم منتجاً.

أما وفقاً للنظرية الكلاسيكية الجديدة، فيجري التحليل انطلاقاً من مقولة رشاد (عقلانية) التصرفات الفردية وصولاً إلى إظهار حالة التوازن العام الذي يعني تحقيق الحل الأمثل في المردود الاجتماعي. بمعنى أن التحليل الجزئي في النظرية الكلاسيكية الجديدة يقوم على الاعتقاد بأن المستهلكين يسعون إلى توزيع قدراتهم الشرائية (دخولهم) بين مختلف السلع والحاجات في ضوء الأسعار التي يدفعون والمنافع التي يحصلون عليها. أما المنتجون فيوزعون استثماراتهم بين الأنشطة التي تعطيهم أعلى منفعة (ربح) ممكنة.

ـ أمّا التحليل الاقتصادي القطاعي: فهو أسلوب تحليل محدث، اقترحه ستيوارت هولاند Stuart Holland في عام 1975، بوصفه أسلوب تحليل يظهر خصوصية تحليل أوضاع المجموعات الصناعية الكبرى التي تشكل محور اهتمام التحليل الاقتصادي الكلي والكينزي، وتسيطر أيضاً على التحليل الاقتصادي الجزئي الكلاسيكي الجديد.

وهكذا يمكن وصف التحليل الاقتصادي القطاعي، بأنه أسلوب تحليل وسطي بين التحليل الاقتصادي الكلي والتحليل الاقتصادي الجزئي. ويكون محور اهتمامه أحد قطاعات الأنشطة الاقتصادية (زراعة، صناعة، خدمات) أو فرع من النشاط القطاعي (الصحة، التعليم، النقل، صناعة الصلب أو الصناعة الكيميائية وغيرها).

بدأ التحليل الاقتصادي القطاعي يسهم إسهاماً متزايداً في العلوم الاقتصادية، وصارت عنوانات مثل اقتصاد الصناعة، اقتصاد الزراعة، اقتصاد الخدمات أو اقتصاد النقل، الصحة، النقابات، الأحزاب وغير ذلك. تتصدر قائمة الكتب الاقتصادية المنشورة.

ـ التحليل الاقتصادي الكلي: هو أسلوب التحليل الاقتصادي الذي عرضه «جون مينارد كينز» ودافع عنه أسلوباً منهجياً لفهم آلية حدوث الأزمات في اقتصاد السوق ووسيلة ناجعة لمعالجتها والخروج منها. يتناول التحليل الاقتصادي الكلي معالجة المجاميع الاقتصادية والمتغيرات الإجمالية، معتبراً أن المجاميع (المتغيرات الإجمالية) ليست مجرد حاصل جمع مفرداتها، ومن ثم فإن تغيراتها وسلوك تطورها ليس مجموع التغيرات الحاصلة في سلوك المشروعات والأفراد (الوحدات الاقتصادية المكونة لها).

التحليل الاقتصادي الكلي يعالج عموماً النشاط الاقتصادي على المستوى الوطني (القومي)، ويتناول المجاميع الاقتصادية المتعلقة بالعمليات الاقتصادية الرئيسة: الإنتاج والناتج القومي، الاستهلاك، الادخار، الاستثمار، الاستيراد والتصدير الخ. كما يتناول كيفية تحقيق التوازن بين هذه المتغيرات وآثار اختلال توازنها على البطالة والتضخم وأسعار صرف العملة وخاصة على النمو الاقتصادي ومستوى المعيشة. إحدى الموضوعات الهامة التي تشغل حيزاً كبيراً من التحليل الاقتصادي الكلي، تتمثل في دور الدولة الاقتصادي، لأن الدولة هي الفاعل الاقتصادي الوحيد الذي يعالج المسائل على مستوى النظام الإجمالي، ويمتلك الوسائل للتدخل على هذا المستوى، مثل اعتماد السياسات المالية والنقدية، التدخل على مستوى التخطيط

الشمولي، الجزئي، التخطيط الإلزامي أو التوجيهي. وقد كان كينز أول الاقتصاديين الليبراليين الذي عزا دوراً كبيراً للدولة في معالجة الأزمات الاقتصادية.

ـ التحليل الاقتصادي العالمي: أسلوب جديد في التحليل الاقتصادي ينظر إلى الاقتصادات القومية كأجزاء متكاملة فيما بينها لتشكيل اقتصاد عالمي واحد. وهذا التحليل يستند إلى التطور المتزايد غير المحدود للقوى المنتجة، وإلى اتساع الشركات المتعددة الجنسية أو ما تسمى بالشركات العابرة للقوميات، إضافة إلى تزايد الاعتماد المتبادل بين مختلف البلدان وأهمية اختصاص كل إقليم بإنتاج السلع والخدمات التي يتمتع بها بمزايا نسبية ليصوغ تحليلاً جديداً يقوم على أساس ترابط النمو والتقدم في مجموع البلدان. حسب التحليل الاقتصادي العالمي فإن النمو المتحقق في اقتصاد قومي مهدد بالتوقف إذا لم ينتشر هذا النمو إلى كل أو على الأقل معظم الاقتصادات الوطنية. يتناول التحليل الاقتصادي العالمي تحليل العلاقات الاقتصادية بين الدول والأقاليم ليس من منظور الميزان التجاري وميزان المدفوعات لدولة من الدول، وإنما من منظور جدوى الحماية الجمركية أو تحرير الاقتصاد الوطني بالنسبة لتحقيق النمو وزيادة الرفاهية على المستوى العالمي. كما يتناول تحليل دور المنظمات الاقتصادية الدولية في دفع عملية النمو وتعميمها على كل الأقاليم.

وما يزال التحليل الاقتصادي العالمي في بداية نشوئه، ولكنه أسلوب التحليل الأكثر توافقاً مع عصر عولمة الاقتصاد، ولكن ما يعيب هذا التحليل أن الاقتصاديين في الدول الصناعية المتقدمة يلجؤون إلى استخدام أدوات التحليل التي تسوّغ سيطرة العالم المتقدم على الدول النامية، وتحاول تثبيت التقسيم الدولي للعمل القائم على تخصص الدول الصناعية المتقدمة بإنتاج السلع الصناعية ذات كثافة المعرفة العالية التي تتضمن قيمة مضافة كبيرة، وتخصص البلدان النامية بالصناعات الاستخراجية

والتحويلية التقليدية ذات القيمة المضافة المتدنية. وهذا من شأنه زيادة الهوة بين مجموعتي الدول مما سيؤدي بالضرورة إلى وقف النمو على الصعيد العالمي. إن التحليل الاقتصادي العالمي، حتى يكون أسلوباً جديداً في التحليل الاقتصادي يوفر الشروط اللازمة لتفعيل علم الاقتصاد علماً لإدارة الموارد المحدودة بقصد الحصول منها على أعلى مردود ممكن، لإشباع حاجات الناس غير المحدودة في كل البلدان والأقاليم، يجب أن يتحرر (التحليل) من غلافه السياسي ويعتمد فقط على تفعيل القوانين الاقتصادية الموضوعية التي تضمن الاستخدام الأمثل للموارد، ليس فقط على مستوى الوحدة الاقتصادية (تحليل جزئي) أو على مستوى القطاع (تحليل قطاعي)، ولا حتى على مستوى الاقتصاد القومي فحسب (تحليل كلي)، وإنما على مستوى العالم برمته (تحليل اقتصادي عالمي). يتطور بسرعة فرع جديد من فروع علم الاقتصاد أطلقت عليه تسمية الاقتصاد السياسي الدولي يبحث في دور العلاقات الاقتصادية الخارجية على نمو الاقتصادات الوطنية وتطورها، وهو يحتاج إلى المضي خطوة إلى الأمام بتحوله إلى اقتصاد سياسي عالميeconomie politique mondial، وبالأحرى تحوله إلى اقتصاد لا سياسي.

لقد شكلت الكينزية مرحلة مهمة في تطوير التحليل الاقتصادي بنقله من التحليل الجزئي إلى التحليل الكلي، ولكن في عالم يزداد انفتاحاً، وتتسع فيه إمكانات الإنتاج لتتجاوز حدود أي أمة أو حتى مجموعة من الأمم مهما كبرت،يصبح التحليل الكلي في إطاره القومي، وإن كان قادراً على تشخيص المشكلات، عاجزاً عن حل مشكلة وقف النمو في الأمد البعيد،مما يجعل التحليل الاقتصادي في إطاره العالمي ضرورة موضوعية تقتضيها آلية تفعيل القوانين الاقتصادية بعيداً عن المحددات السياسية.

## التحليل الاقتصادي والزمن

إذا كانت مستويات التحليل غير متعارضة فيما بينها، بحيث يمكن الانتقال من التحليل الجزئي إلى الكلي أو العالمي دون الاضطرار إلى تغيير منهج التحليل فإن إدخال عامل الزمن في التحليل الاقتصادي يخلق تناقضاً بين التحليل السكوني **statique** والتحليل الحركي **dynamique**.

ـ التحليل السكوني: يستند إلى تحليل العلاقات بين المجاميع الاقتصادية في لحظة زمنية محددة، باعتبار أن هذه المجاميع معطيات تؤخذ بحالتها الداخلية كما هي، وتصاغ العلاقات بينها في حالتها السكونية. إن جوهر التحليل السكوني يتمثل في دراسة توزع الموارد المحدودة بين أهداف متنافسة فيما بينها في لحظة ما من الزمن، بغرض شرح العلاقة التابعية بين هذه المجاميع، مثل تحليل العلاقة بين العرض والطلب من جهة وتشكل السعر في لحظة معينة من جهة ثانية. وبمعنى آخر بناء التحليل على فرضية ثبات العلاقة بين العرض والطلب ومن ثم ثبات السعر. ونتائج التحليل السكوني لا يمكن الركون إليها لأن الحياة في حركة مستمرة ومعها المجاميع الاقتصادية أيضاً، ومن ثم تتحرك العلاقات فيما بينها مما يجعل من الضروري إدخال عامل الزمن ومعه أثر التغيير في التحليل الاقتصادي.

ـ أمّا التحليل الحركي: فيأخذ بالحسبان عامل الزمن بخلاف التحليل السكوني. فالتحليل الحركي يتتبع تغير العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية خلال مدد متعاقبة بهدف إعطاء تفسير نظري لتطور هذه العلاقات مع الزمن. ويعد هذا التحليل أكثر تعبيراً عن الوقائع، لأن المجاميع الاقتصادية تتغير مع الزمن وتغير مقاديرها قد يؤثر في العلاقات فيما بينها، لهذا يكون تتبع تطور هذه العلاقات تبعاً للتغيرات في المقادير

أسلوباً مناسباً للتنبؤ المستقبلي وتوقع إمكانات حدوث تغير نوعي وليس كمياً فقط في طبيعة العلاقات بين المتغيرات.

ويمكن التمييز بين التحليل الحركي للمدة القصيرة للبحث في التوازن الكينزي واستقرار الأسواق والتحليل الحركي للمدة المتوسطة حسب نظرية الدورات الاقتصادية والتحليل للمدة الطويلة حسب نظرية النمو الاقتصادي.

هذا ويمكن تمييز تحليل اقتصادي بإدخال عامل الزمن على نحو جزئي وهو ما يسمى بالتحليل السكوني الانتقالي Meta-Statique، وهو يحتل موقعاً وسطاً بين التحليل السكوني وبين التحليل الحركي، يتناول وصف حالة المتغيرات خلال مدد مختلفة، ولكن دون الربط فيما بين هذه الحالات، إنه تحليل تعاقبي على طريقة عرض الصور السينمائية.

اعتمد هذا المنهج في التحليل من قبل المدرسة السويدية على قاعدة مقارنة الأوضاع المتوقعة بالأوضاع المتحققة فعلاً، واستنباط النتائج من هذه المقارنة. ويمكن إجراء التحليل الاقتصادي بالكميات المادية الحقيقية: تطور كميات الإنتاج والاستهلاك والاستثمار وغير ذلك. ويراعى في ذلك أحياناً اعتماد مقياس الأسعار الثابتة أو إجراء التحليل بالأسعار، وتؤخذ في هذه الحالة قيم المتغيرات بالأسعار الجارية في السوق.

## منافع التحليل الاقتصادي

التحليل الاقتصادي بمختلف مستوياته وأساليبه وطرائقه، إضافة إلى ما يقدمه من تفسيرات لما يحدث في العالم الاقتصادي، فإنه يوفر الفوائد الآتية لكل من متخذي القرارات، أصحاب الفعاليات الاقتصادية والمستهلكين:

- يوضح نتائج البدائل المختلفة للقرارات، ويوفر أساساً واعياً للاختيار بين البدائل.

- يضع بيد متخذي القرارات الاقتصادية على مختلف مستوياتهم أساساً للتنبؤ بالتغيرات المستقبلية في اتجاه تطور التكاليف والأسعار الخ.

- يوفر التحليل الاقتصادي بالاعتماد على المبادئ التحليلية العلمية أداة سليمة لرسم السياسات الاقتصادية لزيادة النجاعة الاقتصادية على مستوى المشروع، القطاع، الاقتصاد القومي وحتى على مستوى الاقتصاد العالمي.

- والتحليل الاقتصادي يمدنا بالأساس العلمي للحكم على كفاءة النظام الاقتصادي، وكذلك على الأداء الاقتصادي في كل المستويات.

وتجدر الإشارة إلى أن نتائج التحليل الاقتصادي لا تتمتع بدرجة قصوى من الموثوقية لأن عالم الاقتصاد شديد التعقيد، وموضوع علم الاقتصاد يتناول سلوك الإنسان الذي ينطلق علم الاقتصاد من اعتباره شخصاً عقلانياً يتصرف دائماً بحكمة ومنطق، وهو في الواقع لا يخلو من العواطف والتوقعات في اتخاذ قراراته الاقتصادية. فالهدف من التحليل الاقتصادي، على رأي اللورد كينز، ليس تزويدنا بآلة أو أسلوب حل أعمى يعطينا إجابات لا تقبل الخطأ، وإنما يمدنا بأسلوب تفكير منظم يساعدنا في دراسة المشكلات وإيجاد حل لها. ولهذا يعتمد المحللون الاقتصاديون على أسلوب التجريد لعزل العوامل المعقدة واحداً تلو الآخر، ومن ثم إعادة تركيب التفاعل بين مختلف هذه العوامل، لمعرفة أثر كل منها في سير النشاط موضوع التحليل.

# التحويل الاشتراكي

## تعريف المرحلة الانتقالية

مرحلة الانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية هي المرحلة التي تجري فيها تصفية الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج الأساسية والقضاء على استغلال الإنسان لأخيه الإنسان، وتحويل الاقتصاد والدولة والثقافة لتتفق مع المبادئ الاشتراكية. وفي هذه المرحلة، لا تكون الاشتراكية قد انتهى بناؤها، بل تكون قيد البناء، ولاتكون الرأسمالية قد صُفِّيت نهائياً، بل تكون قيد التصفية، وتُحول في هذه المرحلة الاستثمارات الفلاحية الصغيرة وفقاً للمبادئ الاشتراكية وبناء القاعدة المادية والتقنية للاشتراكية. والمرحلة الانتقالية ضرورية لكل بلد يسير في طريق التحويل الاشتراكي وبناء الاشتراكية، سواء أكان البلد متطوراً صناعياً أم متأخراً، كبيراً أم صغيراً. وتبدأ المرحلة الانتقالية مع انتصار الثورة الاشتراكية، وتنتهي حين إنجاز بناء الاشتراكية.

وتعني عملية التحويل الاشتراكي وبناء النظام الاشتراكي تطوير القوى المنتجة التي تتطلبها الاشتراكية، وتحويل جميع العلاقات الاجتماعية والاقتصادية بين الناس إلى علاقات اشتراكية، وهذا يعني أيضاً قيام مجتمع مزدهر يتطور دائماً، وتُعد فيه حرية كل فرد وتطوره من جميع النواحي ضمانة لحرية المجتمع وتطوره.

بدأ التحويل الاشتراكي مع انتصار الثورة الاشتراكية وتسلم السلطة من الكادحين، حين تقوم السلطة الثورية بالقضاء على سلطة البرجوازية الاقتصادية والسياسية وبناء مجتمع جديد، وترى الماركسية أن انتصار الاشتراكية يقتضي أن تكون السلطة بيد الطبقة العاملة التي يجب أن تقيم ديكتاتوريتها. وعملية التحويل

الاشتراكي وبناء الاشتراكية تجري بشرط تنحية البرجوازية عن السلطة، وإقامة سلطة الطبقات الكادحة التي ليس لها مصلحة في الاستغلال.

ما هي نقطة الارتكاز التي ينبغي للطبقات الكادحة أن تعتمد عليها لتحويل المجتمع الرأسمالي إلى مجتمع اشتراكي؟

إن نقطة الارتكاز هذه هي الاستيلاء على السلطة، فبمساعدة سلطة الدولة فقط يمكن لأي طبقة أن تغدو هي السائدة في المجتمع، وأن تنفذ إرادتها وأن تذود عن مصالحها الطبقية وأن تنفذ خططها. وإذن، فمسألة الاستيلاء على السلطة هي المسألة الرئيسة للثورة الاشتراكية، وإن انتقال سلطة الدولة من البرجوازيين والملاكين العقاريين إلى الطبقات الكادحة يعني حدوث انعطاف كبير في تطور المجتمع، وهذا يعني أن عهداً جديداً قد بدأ، وأن المجتمع قد بدأ مرحلة التحويل الاشتراكي من خلال ولوج المرحلة الانتقالية من الرأسمالية إلى الاشتراكية.

أما المهمة المركزية للسلطة الاشتراكية مهما تنوعت أشكالها فهي بناء النظام الاشتراكي، وهذا يعني اضطلاعها بوظيفة اقتصادية تنظيمية متنوعة للغاية، ترتبط ارتباطاً وثيقاً مع الوظيفة التربوية الثقافية. وفي المرحلة الانتقالية تتجلى هاتان الوظيفتان في مستوى أداء تنظيم الإنتاج الاشتراكي وتوزيع المنتجات، وحين تقوم الدولة بتأميم وسائل الإنتاج ـ المعامل والمصانع والمناجم والمقالع ووسائل النقل والمواصلات وتحويل الزراعة تحويلاً اشتراكياً، سواء بتأميم الأرض كلياً أو جزئياً أم بتحويل الزراعة تعاونياً إلى وحدات إنتاج كبيرة يملكها ويديرها منتجون تعاونيون في مصلحتهم، وفقاً لتوجهات الخطة العاملة للاقتصاد الوطني، فهي تهيء الأساس الاقتصادي لإجراء التحولات الاشتراكية اللاحقة، بهدف إقامة قاعدة مادية تقنية للاشتراكية تستخدم التقانة العالية على نطاق الدولة.

## الخصائص الاقتصادية للمرحلة الانتقالية

تهدف السياسة الاقتصادية في مرحلة التحويل الاشتراكي إلى توطيد التحالف بين الطبقة العاملة والفلاحين الكادحين، وإلى ترسيخ دعائم السلطة الاشتراكية، وتطوير القوى المنتجة في البلاد، إضافة إلى إلغاء استغلال الإنسان للإنسان وبناء الاشتراكية.

رُسمت السياسة الاقتصادية في المرحلة الانتقالية في الاتحاد السوفييتي السابق، وتطبيقها في ظروف الحصار الرأسمالي وبناء الاشتراكية في بلد واحد بعد انتصار الثورة عام 1917، وهذا ما أثر إلى حد كبير في مضمون هذه السياسة وطرائق تنفيذها، غير أن المبادئ الأساسية التي تتضمنها السياسة الاقتصادية في المرحلة الانتقالية تختلف من بلد إلى آخر تبعاً لظروف التطور التاريخية لكل بلد. ومع هذا فقد استفادت الدول الاشتراكية الأخرى من تطبيق هذه السياسة في ظروف أكثر ملاءمة لأنها استفادت من تجربة الاتحاد السوفيتي السابق ودعمه. وتجدر الإشارة إلى أن انهيار النظام الاشتراكي في معظم الدول الاشتراكية السابقة وغياب منظومة الدول الاشتراكية عن المسرح الدولي، لابد أن يدخل تعديلات كثيرة في أشكال الانتقال إلى الاشتراكية ويلهم الشعوب إبداع وسائل وطرائق جديدة في التحويل الاشتراكي في إطار المبادئ الأساسية للتحويل الاشتراكي وجوهر المرحلة الانتقالية أيضاً.

## تعدد الأنماط الاقتصادية في المرحلة الانتقالية

يتصف الاقتصاد الوطني في كل مجتمع يمر بمرحلة الانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية، بتعدد أنماط الاقتصاد التي يرافقها علاقات إنتاج وقوانين اقتصادية خاصة بها، ويكون لهذه الأنماط وزن نوعي مختلف وأهمية متفاوتة في التطور الاقتصادي، وهذا رهن بالمرحلة التاريخية التي يمر بها البلد السائر في طريق بناء الاشتراكية، ولكن

الأنماط الرئيسة الثلاثة إلزامية لكل بلد دخل مرحلة الانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية، وهي: النمط الاشتراكي ونمط الإنتاج السلعي الصغير والنمط الرأسمالي.

### التصنيع الاشتراكي

يعني التصنيع الاشتراكي نمو الصناعة الآلية الكبيرة، والصناعة موقعاً قيادياً في الإنتاج، وتطورها في القطاعات الأخرى وخاصة في الزراعة، مما يساعد على انتصار أشكال الإنتاج الاشتراكية. إن بناء صناعة متطورة وبخاصة صناعة ثقيلة، يوطد مواقع الاشتراكية في النضال ضد الرأسمالية في الداخل وعلى الساحة العالمية.

وتبدأ عملية التصنيع الاشتراكي بتطوير فروع الصناعة الثقيلة التي تنتج وسائل الإنتاج، وخاصة في مجال التعدين والطاقة والآلات والتجهيزات والمعدات ولوازم البناء، ويعد التصنيع الاشتراكي مفتاحاً لحل جميع قضايا البناء الاشتراكي الأساسية في المرحلة الانتقالية، وبذلك يختلف التصنيع الاشتراكي، من حيث أشكاله وطرائق تحقيقه، ومن حيث نتائجه الاقتصادية والاجتماعية اختلافاً جوهرياً عن التصنيع في ظل الرأسمالية.

إن تركيز الاهتمام على الصناعات الثقيلة المنتجة لوسائل الإنتاج في التصنيع الاشتراكي، وخاصة في الاتحاد السوفييتي السابق، فرضته ظروف المقاطعة التي فرضتها على الدولة الاشتراكية الأولى جميع الدول الرأسمالية الصناعية، مما جعل التصنيع الثقيل خياراً وحيداً أمام الدولة الاشتراكية الأولى. غير أن التصنيع الثقيل وصناعة وسائل الإنتاج أمر ضروري أيضاً في مرحلة معينة من النمو الاقتصادي لرفع إنتاجية العمل وبناء آلية اقتصادية تضمن تطور الاقتصاد الوطني تطوراً منهاجياً بعيداً عن الأزمات والتقلبات الدورية، وهو السمة الرئيسة في تطور الاقتصاد الاشتراكي.

يضع التحويل الاشتراكي في الصناعة الأساس المادي الضروري لزيادة رفاهية الشعب وثقافته باستمرار، ويهيء الشروط المادية للقضاء على التعارض بين المدينة والريف، والتناقض بين العمل الذهني والعمل الجسدي، ويقضي على البطالة الموروثة من الماضي، ويتحقق التصنيع الاشتراكي وفق خطة شاملة للدولة، وعن طريق تعبئة الموارد الداخلية للبلاد وخاصة أرباح مؤسسات الدولة والمصارف ومداخيل التجارة الداخلية والخارجية والملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج وضمان مصلحة المنتجين في نمو الإنتاج، والتنمية المخططة للاقتصاد الوطني توفر مجتمعة إمكانيات ليتم التصنيع في البلدان الاشتراكية بمعدلات عالية، وترتبط عملية التصنيع بنمو الطبقة العاملة، وإنشاء جيش من العمال ذوي الكفاية العالية، والقدرة على استخدام التقنية الحديثة وعلى إدارة البناء الصناعي.

## التحويل الاشتراكي في الزراعة

تصادف الثورة الاشتراكية في الزراعة شكلين مختلفين للنشاط الاقتصادي، أحدهما يقوم على الملكية الخاصة للملاكين العقاريين الكبار والمستأجرين الرأسماليين، والآخر هو الاستثمارات الفلاحية الصغيرة المجزأة. ووفقاً لذلك فإن التحويل الاشتراكي في الزراعة يتحقق على خطين يسيران معاً: الأول تنظيم مشروعات الدولة الاشتراكية، مزارع الدولة التي نشأت عن الملكيات العقارية الكبيرة المصادرة، والثاني التعاون الطوعي بين الأسر الفلاحية. والتحويل الاشتراكي في الزراعة يخدم مصالح ملايين الكادحين، لأنه يعني في الدرجة الأولى تحويل الاقتصاد الخاص الصغير القائم على العمل الشخصي إلى إنتاج جماعي كبير ممكن، عن طريق إشاعة التعاونيات الزراعية لتحقيق أكبر مردود ممكن من وحدة المساحة والتعاون قريب إلى الفلاحين ومفهوم من قبلهم، وهو يجمع بين مصالح الفلاحين الشخصية ومصالح الدولة العامة على

أفضل مايكون. تزود الصناعة الاشتراكية الزراعة بالمعدات والآلات الزراعية والأسمدة كما تتم تهيئة الاختصاصيين الأكفاء بشكل مركزي، وتتزود مزارع الدولة والتعاونيات بالبذور المحسنة وتمنح القروض وغير ذلك.

مع التحويل الاشتراكي في الزراعة تتسع مساحات الوحدات الإنتاجية (مزارع الدولة والمزارع الجماعية ...) ويصبح استخدام المكائن في الزراعة ممكناً واقتصادياً، مما يقود إلى رفع فعالية النشاط الزراعي وزيادة الإنتاج، فتوفر الزراعة للسكان الغذاء إضافة إلى المواد الأولية اللازمة للصناعة، ويرتفع مستوى رفاهية الفلاحين، وتنتصر علاقات الإنتاج الاشتراكية، وتجد مسألة الفلاحين ونضالهم في سبيل الأرض وضد الاستغلال حلاً حقيقياً لها.

ويتم التحويل الاشتراكي في الزراعة على أساس التعاون، فقد أوضح لينين الفرق الكبير بين التعاون في ظل سلطة الطبقة العاملة والتعاون في ظل النظام الرأسمالي، وبيّن أن نمو التعاون في المرحلة الانتقالية وملكية الدولة لأهم وسائل الإنتاج يعني نمو الاشتراكية. إن انتقال الفلاحين إلى الإنتاج التعاوني الكبير يتيح تزويد الزراعة بآلات جديدة ويظل التعاون في المرحلة الانتقالية شكلاً من أشكال بناء الاشتراكية في الريف، يمكن أن يشترك فيه جميع الفلاحين، بمن فيهم الأكثر فقراً. ودعم «لينين» مبدأ الطواعية في الانتساب إلى الجمعيات التعاونية ومفاده، أنه لايجوز فرض الأشكال الاشتراكية لتسيير الاقتصاد على الفلاحين بالعنف، ولايجوز إشاعة التعاونيات بالقسر عن طريق القرارات والمراسيم. وتُنشر التعاونيات بصورة تدريجية، ابتداءً من الأشكال البسيطة للتعاونيات، كالتعاونيات الاستهلاكية والبيع والتسليف، ثم الانتقال إلى أبسط أشكال تعاونيات الإنتاج، بعدها يُنتقل إلى التعاونيات الاشتراكية التامة.

ويُعزز في المرحلة الانتقالية ربط الاستثمارات الفلاحية الفردية بالقطاع الاشتراكي، وتنمو وتتطور بمعدلات متسارعة الاستثمارات الاشتراكية الكبرى التابعة للدولة (مزارع الدولة) التي تقدم مساعدة كبيرة للاستثمارات الفلاحية، وبخاصة في مجال وتربية الماشية، وتحسين مردود المحاصيل الزراعية واستخدام الطرق الحديثة في الزراعة وتربية المواشي والدواجن.

# التخطيط

## تعريف التخطيط وتحديد مفهومه:

اختلف تعريف التخطيط باختلاف المدارس الاقتصادية والأنظمة السياسية. وقد حصر معظم مفكري المدرسة البرجوازية مفهوم التخطيط بعده عملية فنية مستقلة عن طبيعة النظام السياسي، كما رأوا أن يكون تدخل الدولة بصورة غير مباشرة، أي أن يكون تدخلاً توجيهياً لنشاط القطاع الخاص ولصالحه.

أما المفهوم العام للتخطيط فهو القيام بعمليات وإجراءات منطقية لمواجهة موضوع مستقبلي، أو تحقيق أهداف مستقبلية وفق أولويات مسوَّغة وحسب الإمكانات المتاحة. ويناقش «جان تنبرغن» مفهوم التخطيط، فيرى أن التخطيط يصبح مرغوباً به كلما كانت آثاره مرغوباً بها، وستزيد هذه الآثار:

1ـ كلما زادت الحاجة إلى التنبؤ.

2ـ وكلما زادت الحاجة إلى التزام أهداف ما.

3ـ وكلما زادت الحاجة إلى تنسيق العمل.

وتتوقف الحاجة إلى كل من العناصر الثلاثة على نوع البنيان الاقتصادي للدولة، وعلى ظروفها بشكل عام.

أما الاقتصادي السوفييتي «سميرنوف» فيعرف التخطيط الاقتصادي: بأنه العمل الطوعي للجماهير في قيادتها للحياة الاقتصادية والاجتماعية. أما مضمون التخطيط فيتمثل في إقامة التوازن المنطقي السليم في توزيع الموارد البشرية والمادية والمالية بين مختلف فروع الاقتصاد الوطني وقطاعاته، وذلك من أجل إقرار مهمات اقتصادية

واجتماعية معينة، في ظروف لايكون فيها للسوق والمنافسة أثر أساسي وحاسم في تطور الإنتاج وفي توزيعه واستهلاكه. وهكذا فإن المدرسة الاشتراكية عكس المدرسة البرجوازية، تؤكد الارتباط المتين بين التخطيط الاقتصادي وطبيعة النظام الاقتصادي والسياسي. والخلاصة فإن مهمة التخطيط تتركز بالأساس على إقرار مهمات اقتصادية واجتماعية يرغب المجتمع في الوصول إليها والعمل على تنفيذها.

**المنظور التاريخي**

جرت أولى محاولات التخطيط الاقتصادي في الاتحاد السوفييتي منذ عام 1920 وكان هدفها البعيد هو إنجاز عملية التصنيع لاقتصاد زراعي بالدرجة الأولى في إطار نظام أوامري صارم بقيادة الاقتصاد الوطني.

وقد كان لنجاح الممارسة التخطيطية في الاتحاد السوفييتي أكبر الأثر في اعتبار التخطيط أداة وأسلوباً للتغلب على الصعوبات الاقتصادية من قبل العديد من الدول غير الشيوعية وخاصة الصعوبات التي كانت سائدة عقب أزمة الثلاثينات وفي فترة مابين الحربين العالميتين الأولى والثانية، ولم يأت عقد الخمسينات من القرن الماضي إلا وكانت جميع الدول تأخذ بمقولة أن تسهم الدولة إسهاماً بارزاً في الشأن الاقتصادي وأن تمارس بعضها شكلاً من أشكال البرمجة والتخطيط وتوجيه النشاط الاقتصادي لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية مرغوبة. وتواصل هذا الاتجاه في الستينات والسبعينات مع اختلاف طرائق التخطيط والتوجيه باختلاف النظم الاقتصادية والسياسية.

ففي مجموعة البلدان الاشتراكية جرى تبني أسلوب التخطيط المركزي والتخطيط التفصيلي لجميع فروع الإنتاج المادي والخدمي في إطار الملكية العامة لوسائل الإنتاج والإدارة المركزية للموارد الوطنية، وكان الأمر يتطلب اتخاذ قرارات

مركزية وتفصيلية بما يجب إنتاجه وبمستوى الأسعار والأجور ومستوى الاستثمار والتجارة الخارجية والداخلية وبالنسبة لجميع المتغيرات الاقتصادية. وكان التبرير النظري لذلك أن قوى السوق لا تقيم، بل ولا يمكنها أن تقيم اعتباراً للقيم والمبادئ الاجتماعية. وهي تخضع أساساً لمصلحة أصحاب النزوات وتؤمن مصالحهم بالدرجة الأولى، إضافة إلى أن قوى السوق هذه عاجزة عن إمكانية تحقيق التشغيل الكامل لعناصر الإنتاج واستخدامها بكفاءة وفعالية.

وحقيقة الأمر أنه لم يأت عقد السبعينات من القرن العشرين إلا وكانت جميع الدول العربية والنامية تمارس شكلاً من أشكال البرمجة والتخطيط ولديها وزارات أو إدارات للتخطيط.

وبانهيار الاتحاد السوفييتي ومجموعة البلدان الاشتراكية الأوربية انتهت الممارسة التخطيطية لهذه البلدان، وحلت محلها إجراءات للتحول بسرعة إلى آلية السوق ومحاولات لإبعاد الدولة عن التدخل في الحياة الاقتصادية.

وفي مواجهة هذه التبدلات على الساحة الدولية وتنامي الاتجاهات الليبرالية الجديدة شرعت الدول الاشتراكية الأخرى بمحاولة إعادة هيكلة اقتصادها على نحو تستطيع معه جذب رؤوس الأموال الأجنبية مع المحافظة على أثر الدولة في إدارة الاقتصاد الوطني وتوجيه أنشطته.

## مستويات التخطيط

وهي التخطيط الشامل، والجزئي والقطاعي، والإقليمي.

ـ التخطيط الشامل: ويشمل كل الأنشطة الاقتصادية للبلاد، ويتطلب تحديداً دقيقاً للأهداف المطلوب تحقيقها في جميع مراحل عملية إعادة الإنتاج الموسع. ويرتبط

نجاح هذا التخطيط بمدى تضمنه أهداف المجتمع وطموحاته وبمدى توفر أركانه الأساسية المتمثلة بالواقعية والشمولية وبالمرونة والاستمرارية.

- التخطيط القطاعي: ويمثل إحدى صور التخطيط الجزئي، ويهتم بتحقيق الشمول في جانب من جوانب النشاط الاقتصادي فيغطي الجوانب المختلفة لقطاع معين متضمناً تخطيط عمليات الإنتاج والعمالة ورأس المال والإنتاجية وتنظيم القطاع والخدمات اللازمة له ومشكلاته التسويقية والتمويلية، ويهتم أيضاً بالمشروعات اللازمة لتوسيع القطاع في المستقبل.

- التخطيط الجزئي: ويتركز على بعض العمليات والمشروعات الرئيسية أو أحد القطاعات الاقتصادية المختارة. إن رقابة الدولة على الاستخدام، أو تخطيط القطاع الحكومي هي أمثلة من هذا النوع.

- التخطيط الإقليمي: هو التخطيط المطبق على مستوى الإقليم، والإقليم هنا يمثل منطقة اقتصادية للبلاد تتميز من غيرها من المناطق بطبيعة بنيتها الاقتصادية وبمستوى تطور قواها المنتجة وبخصائص مواردها وثرواتها. ومع هذا التباين فإن كل إقليم يشكل جزءاً من كامل الاقتصاد. ويفيد التطبيق الصحيح للتخطيط الإقليمي في الاستثمار الأفضل لموارد الإقليم كما يسهم في تقليص التفاوت بين الأقاليم.

**التخطيط وفق المعيار الزمني**

ويلاحظ فيه التخطيط الطويل والمتوسط والقصير الأجل:

- التخطيط الطويل الأجل: وهو التخطيط الذي يغطي آفاقاً زمنية طويلة بين عشر سنوات وعشرين سنة، ويتضمن استراتيجية التنمية البعيدة المدى التي تهتم

بإحداث التبدلات والتحولات النوعية العميقة في البنية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد.

ـ التخطيط متوسط الأجل: وتراوح مدته من خمس إلى سبع سنوات، وتنحصر مهمته في تكييف استراتيجية التنمية بعيدة المدى مع الظروف المتغيرة، وفي تجزئة أهداف التخطيط الطويل الأجل الرئيسية إلى أهداف خمسية وسنوية محددة.

ـ التخطيط القصير الأجل: ويتضمن الخطة الجارية التي تنحصر مدتها بعام واحد. تُجزَّأ في إطاره أهداف الخطط المتوسطة إلى مؤشرات تفصيلية للوحدات الإنتاجية، وتبعاً لذلك فإن الخطط الجارية تمثل أداة لإدخال التعديلات اللازمة في المكونات السنوية للخطط متوسطة الأجل.

## التخطيط التأشيري

ويعرف على أنه وضع خطة اقتصادية يبين فيها دور كل من القطاعات الاجتماعية في تحقيق الأهداف التي يصبو إليها المجتمع بتحضير عمل القطاع الخاص اعتماداً على استخدام أدوات السياسة الاقتصادية كالحوافز والأسعار والضرائب وسياسات الإقراض والإعفاءات بما يؤدي إلى التأثير في حركة النشاط الاقتصادي في البلاد وفقاً للأهداف المرغوب في تحقيقها في المستقبل.

## التخطيط في الدول الاشتراكية

ابتدأ التخطيط الاشتراكي بعد انتصار الثورة البلشفية في روسية عام 1917، وتطورت هذه التجربة التخطيطية في إطار سعي الاتحاد السوفييتي لتحقيق التصنيع.

اعتمد الاتحاد السوفييتي في المراحل الأولى للتخطيط على نظام التخطيط المركزي والأسلوب الأوامري لتوجيه النشاط الاقتصادي. وقد واجهت هذه السياسة الإخفاق التام في ظل الحرب الأهلية. مما اضطر لينين إلى اعتماد السياسة الاقتصادية الجديدة

NEP التي شجعت عمل المنشآت الخاصة الصغيرة. وبعد إحداث هيئة تخطيط الدولة (غوسبلان) الجهاز المسؤول عن إعداد الخطط ومتابعة تغييرها، كان بالإمكان الشروع باعتماد الخطط الخمسية ابتداءً من الخطة الخمسية الأولى 1928-1932 التي أعطت الأولوية لإقامة الصناعة الثقيلة وتطويرها وخصصت لذلك الجزء الأكبر من الاستثمارات. ظل هذا النهج المدعوم بالأسلوب الأوامري المتشدِّد الصفة الغالبة للخطط الخمسية اللاحقة، والذي مكنّ السلطة السياسية من فرض رقابتها الشديدة على تعبئة الموارد واستخدامها ووضع الأولويات التخطيطية موضع التنفيذ ولاسيما ما يتعلق منها بتطوير فروع الصناعة الثقيلة على حساب إنتاج السلع الاستهلاكية.

تركزت مهمات الغوسبلان (هيئة تخطيط الدولة) على ترجمة الأهداف المقرّة سياسياً إلى مجموعة مترابطة من الأهداف التخطيطية، مما استلزم وجوب تأمين التوافق الدائم بين الإنتاج والاستهلاك، بين انتاج البضائع الرأسمالية والسلع الاستهلاكية، وأولي قطاع التجارة الخارجية اهتماماً خاصاً لتأمين احتياجات البلاد من البضائع والسلع اللازمة بوساطة الاستيراد. وقد استلزم ذلك إعداد مجموعات كبيرة من الموازين السلعية والمادية لتأمين التوازن لجميع السلع الرئيسية. كما تطلبّ ذلك أيضاً إجراء المراجعة المتواصلة لكل مراحل الخطة وأجزائها لتحقيق التوازن العام والخاص بصورة دائمة. مثل هذه المهمة كانت معقدة للغاية في ظل المركزية الشديدة وما تقتضيه من ضرورة متابعة أعداد هائلة من التعليمات والتوجيهات التي تحدد عمل آلاف المشروعات فيما يتعلق بالإنتاج والتوزيع والنقل وغير ذلك.

حدثت بعض محاولات إصلاح النظام التخطيطي اعتباراً من أواسط الخمسينات لصالح إعطاء دور أكبر للهيئات المحلية والمناطق والجمهوريات. كما جرت محاولات أخرى في نهاية الستينات لتطوير النظام التخطيطي وإيجاد الخيار والحل الأفضل بين

مجموعة من البدائل باستخدام الحاسبات الالكترونية المطورة وتقانات البرمجة، كما جرى البحث عن معايير جديدة تستهدف تقليص المركزية الشديدة المترشحة منذ عهد ستالين، والاستفادة من عامل الربح وجعل الأسعار تعكس إلى حد ما العرض والطلب والتكلفة البديلة إلا أن كل ذلك لم يبدل بصورة محسوسة من طبيعة النظام التخطيطي، وتلا ذلك رفض القيادة السوفييتية خلال المؤتمر الرابع والعشرين للحزب الشيوعي السوفييتي إحداث تغييرات أساسية في نظام التخطيط المركزي.

وكان التخطيط في الدول الاشتراكية الأخرى تقليداً للنموذج السوفييتي بصورة عامة عدا بعض الحالات. ففي بولونية جرى حديث عن ضرورة إجراء إصلاحات جذرية، وإقامة نوع من السوق الاشتراكية المرنة نسبياً واستمرار الملكية الخاصة في الزراعة الشكل السائد للملكية. وفي تشيكوسلوفاكية جرت حملة للإصلاح وتقليص المركزية ومحاولة إقامة أشكال لسوق اشتراكية مشابهة للسوق اليوغسلافية، ولكنها أحبطت بعد التدخل السوفييتي عام 1968. وفي يوغسلافية طور الشيوعيون اليوغسلافيون مفهومهم الخاص للتخطيط الاشتراكي، وتحولت المشروعات الحكومية لتدار من مجالس العمال التي صارت مسؤولة عن إقرار البرامج الانتاجية الخاصة وتحديد مستويات الأسعار، ومع ذلك كان للأجهزة المركزية أثر مهم في التأثير ومراقبة النشاط الاقتصادي من خلال تنظيم عرض النقد والودائع المصرفية واستخدام النظام الضريبي.

وخلاصة القول إنه مع الانتقادات الشديدة والعديدة للنموذج السوفييتي في التخطيط المركزي الإلزامي، استطاع هذا النموذج تحقيق معدلات مرتفعة للنمو الاقتصادي في الخطط الخمسية الأولى مقارنة مع الدول الرأسمالية، وتجنب حالات التضخم النقدي التي كانت تفتك باقتصادات الرأسمالية والنتائج السلبية للأزمات

الاقتصادية الدورية، ومنها الأزمة الكبيرة 1929-1932. كما كان هذا النظام أكثر قدرة على تخطيط الاستثمار لصالح الصناعات الأساسية وفروع الصناعة الثقيلة على معاناته من حالات التمادي في الاستثمار لتحقيق أهداف التصنيع السوفييتي الثقيل.

من جهة أخرى يرى بعضهم أن هذا النظام قد عجز في كثير من الأحيان عن مواكبة الإصلاحات الحديثة وتطوير التقانة المعاصرة إلا أنه لقي قابلية لدى العديد من البلدان النامية التي تناضل لتطوير مجتمعاتها.

### التخطيط في النظام الرأسمالي

وجدت غالبية الدول الرأسمالية نفسها إبان أزمة الثلاثينات من القرن الماضي مرغمة على التدخل في الشأن الاقتصادي وإعطاء أهمية خاصة لحماية المنتجين المحليين في وجه المنافسة الخارجية والسماح بإقامة الكارتيلات وضرورة مبادرة الدولة للقيام بالإنفاق لأغراض اقتصادية وعسكرية.

أتت الدفعات الأولى للتخطيط من اليسار السياسي، واستندت إلى اعتبارات واقعية وأحياناً سياسية، وكان اللجوء للتخطيط يتبع غالباً حدوث أزمة اقتصادية كحال فرنسة بعد الحرب العالمية الثانية وضرورة إعادة إعمار الاقتصاد الوطني وتحديثه، وحالة بريطانية لمعالجة أزمة ميزان المدفوعات عام 1961. وبصورة عامة فقد انبثق التخطيط في الدول الرأسمالية عن حالات عدم الرضا عن الأداء الاقتصادي وبروز عقبات جدية أعاقت مواصلة الاتجاه الصاعد للنمو الاقتصادي الذي حدث إبان فترة إعادة الإعمار، وعليه فقد ركزت الخطط الاقتصادية لهذه الدول على رفع معدلات النمو إلى 4-5٪ سنوياً وزيادة الإنفاق على السلع والخدمات والاستهلاك العام والخاص وزيادة الاستثمار الإنتاجي والاجتماعي إلى جانب رفع وتيرة التصدير. كما اهتمت الخطط بتحقيق التوازن الإجمالي بين الطلب الكلي والعرض الكلي للسلع

والخدمات وتحقيق فائض نسبي في ميزان المدفوعات وزيادة الاستهلاك الفردي والجماعي من الخدمات الصحية والتعليمية والثقافية، وهذا إلى جانب الاهتمام بتصحيح حالات عدم التوازن في مجالات التنمية الإقليمية، إذ برز ذلك في خطط كل من بريطانية وفرنسة وهولندة وإيطالية وبرامجها.

## مستجدات التخطيط في الدول الرأسمالية

استندت المحاولات الأولى للتخطيط إلى إقامة التوازنات الاقتصادية والمالية بتحديد حجوم الموارد الاقتصادية المتوقع أن تكون متاحة ومقارنتها بالكميات التي ستحتاج إليها الخطة. وأهم هذه التوازنات تركزت على العرض والطلب من السلع والخدمات والتوازن بالنسبة للادخار وقوة العمل ومسألة القطع الأجنبي. وما من شك أن اعتماد مثل هذا النهج في التخطيط على أهميته يلاقي الكثير من الصعوبات بسبب الأوجه العديدة واللامتناهية للعلاقات بين القطاعات المختلفة، وخاصة أن أي تعديلات لمجموعة من الموازين يستوجب إجراء تعديلاته في مجموعات الموازين الأخرى. إضافة إلى أن هذا الأسلوب من التخطيط قد يقلل الاهتمام بجانب آخر أكثر ارتباطاً بعملية صنع القرار الاقتصادي، وهو الحاجة إلى الاختيار بين بدائل العمل المختلفة، ولكل منها خصوصياته.

أما الأسلوب الآخر الذي حل محل أسلوب الموازين بدرجة أو بأخرى فقد اعتمد على النموذج الرياضي ودراسات تحليل التكلفة ـ المنفعة cost-benefit analysis. هذا النموذج الذي يتكون من سلسلة من المعادلات الرياضية التي توصف عمل الاقتصاد الوطني وهيكليته، يمكن من التعاطي مع مجموعات مختلفة من الأهداف بطريقة إدخال قيم هذه الأهداف في الحاسوب.

إن تحليل نموذج التكلفة ـ المنفعة المعرف أحياناً بنظام تخطيط الموازنة وبرمجتها يمثل جهداً إيجابياً لتطوير الإنفاقات الحكومية باعتبارها غير حساسة لمسألة السعر والربحية.

إن التخطيط والبرمجة الرأسمالية يتركان هامشاً كبيراً للمبادرة الخاصة للمستهلكين والمنتجين ولا يقيدان من إمكانية اعتماد أدوات السياسة الاقتصادية والمالية مما يوفر للخطة مساحة واسعة من المرونة والحركية.

**التخطيط في دول العالم الثالث**

ما إن حصلت الدول النامية على استقلالها السياسي حتى شرعت في إدخال أسلوب التخطيط الاقتصادي، واعتمدت غالبيتها على نظام الخطط الخمسية التي كانت محاولات لتطوير عملية التنمية من خلال ثلاثة مداخل:

1ـ العمل على زيادة الحجم الكلي للاستثمار.

2ـ توجيه بعض الاستثمارات لإزالة الاختناقات في نطاق الإنتاج بالنسبة للقطاعات الاقتصادية الرئيسية.

3ـ العمل على تأمين مستوى جيد للتنسيق والتوافق بين الأجزاء المختلفة للخطة.

وكانت هذه الدول النامية الفتية تبدأ عملها التخطيطي ببرامج وخطط مبسطة تتضمن قائمة بمشروعات مطروحة من الإدارات الحكومية المختلفة من دون مراعاة لشروط التكامل فيما بينها. ومع ذلك فقد كان بالإمكان لهذا المستوى من التخطيط أن يحقق كثير من الفوائد، ويقلص من الاختناقات فيما لو انتُقيت المشروعات وصُمِّمت بصورة صحيحة وأكثر ملاءمة، وكانت المشكلة الدائمة في أن إدراج هذه المشروعات كان يتم في كثير من الأحيان من دون دراسة وافية

ومن دون تقويم موضوعي لتكاليفها ومنافعها، إلى جانب أن ضعف التنسيق فيما بينها يزيد من نسبة الهدر ويقلص من دور الأولويات.

وفي تنفيذ هذه البرامج الاستثمارية جرى الاعتماد على دور الموازنة السنوية في التخطيط، وحاولت بعض الدول الانتقال بالتخطيط إلى مرحلة التخطيط الشامل الذي يضم نشاط القطاعين العام والخاص، ويجمع بين النشاط الاقتصادي الكلي ومستوى المكونات التفصيلية للمتغيرات الإجمالية، كما يمثل نوعاً من عدم الثقة في دور آلية السوق لتحقيق التنمية، ويعبر عن رغبة الدولة في تحقيق الاستقلال الاقتصادي والسيطرة على النشاط الاستثماري والتجارة الخارجية إضافة إلى قيامها بعملية الدفعة القوية التي تستطيع من خلالها إقامة مجموعة من المشروعات المتكاملة اقتصادياً وتقنياً.

## التخلف الاقتصادي

يعود تاريخ استخدام مفهومي التخلف والتنمية إلى ما بعد الحرب العالمية الثانية، فقد كانا يعبران، في البدء، عن لحظتين تاريخيتين في سيرورة تطور كل تشكيلة اقتصادية اجتماعية، ثم صارا يعبران، من بداية الستينات، وتحت تأثير التيار الإنتقادي الصاعد، عن تأثيرين متناقضين للرأسمالية، بوصفها نظاماً عالمياً، يتسبب تطور «مركزها» في تخلف «محيطها». ويعود لهذا التيار الانتقادي الذي برز تعبيراً عن النزعة «العالمثالثية» التي غلبت بعد انتصار الثورة الكوبية، الفضل في إدخال التناقض إلى مفهوم التخلف، إذ تعامل منظرو هذا التيار مع ظاهرة التخلف، ليس بوصفها إمكانية فحسب، وإنما بوصفها، في الأساس، واقعاً معاشاً، وسيرورة تنجم عن الروابط القائمة بين البلدان المتطورة والبلدان المتخلفة، إذ أن تطوّر بعضها لا يمكن أن يتم من دون تخلف الآخرين.

وكانت المقاربة الأكثر شيوعاً للتخلف تقوم، في الماضي، على أساس تمثيل «التخلف» بـ «الفقر» بوجه عام، وذلك اعتماداً على مؤشرات جزئية كالتغذية والصحة والأمية وعدد الوفيات، أو على مؤشر تأليفي، هو متوسط دخل الفرد.

ومع أن طريقة تحديد ظاهرة اقتصادية اجتماعية معقدة، مثل ظاهرة التخلف، بوساطة المؤشرات الإحصائية يقود غالباً إلى نتائج سطحية،تعني قياس التخلف على أساس المؤشرات الإحصائية متبعاً لدى بعض الاقتصاديين.

وفي أواخر الأربعينات، وعلى أساس تحديد التخلف بأرقام المؤشرات الإحصائية، قامت المقاربة المعتمدة على فكرة «الحلقة المفرغة» التي فسّرت التخلف بالتخلف، بإرجاع الظاهرة إلى عوامل مترابطة ينجم أحدها عن الآخر، إذ ينجم

التخلف عن نقص في الادخار الذي ينجم عن مستوى الدخل المنخفض، المشروط بإنتاجية عمل غير كافية، وهكذا دواليك.

وقامت مقاربات للتخلف على أساس التفسير الاجتماعي للظاهرة، إذ رأى أنصار هذا التفسير أن كوابح التنمية في مجتمعات «العالم الثالث» تكمن، أساساً، في المؤسسات الاجتماعية وفي طرق التفكير والعادات الغالبة في المجتمع، أي في البنية الاجتماعية والعقلية للسكان.

كما قامت مقاربات للتخلف على أساس التفسير التاريخي، من أبرزها مقاربة و.و.روستو، الذي أشار إلى وجود خمس مراحل، يمر بها كل مجتمع من المجتمعات، في إطار عملية تطوّرية واحدة و متسقة، والتخلف يمثل المرحلة الأولى وهي مرحلة المجتمع التقليدي.

ويمكن تلمس ثلاثة اتجاهات في تفسير السمات البنيوية الشاذة للتخلف وهي:

1ـ الاتجاه الماركسي الذي ينسب، على أساس النظر إلى الامبريالية بصفتها مرحلة تاريخية في تطور الرأسمالية، إلى العوامل الخارجية العالمية، دوراً حاسماً في تكوين البنية الحالية للبلدان المتخلفة.

2ـ الاتجاه الذي يؤكد دور العوامل الخارجية، ولكن من دون أن يحلل منبعها التاريخي والاجتماعي، ومن دون انتقاد الأثر الاستعماري والتقسيم الرأسمالي العالمي للعمل، بنقد منبعهما أي النظام الرأسمالي العالمي.

3ـ الاتجاه الذي ينظر إلى بعض العوامل الخارجية بوصفها من عوامل التخلف، ولكن من دون أن يعطي هذه العوامل الأهمية الحاسمة، بل يُرجع دور العوامل الخارجية وتأثيرها السلبيين إلى عوامل داخلية صرفة.

وفي الواقع كان التخلف مرتبطاً أصلاً بظهور النظام الرأسمالي ومعه الاستعمار. فقد أدى ذلك إلى تقسيم دولي للعمل تخصصت بموجبه المستعمرات بإنتاج المواد الأولية ذات القيمة المضافة المتدنية، وتخصصت الدول الرأسمالية الاستعمارية بإنتاج المواد الصناعية ذات القيمة المضافة المرتفعة، فتراكمت الثروة في الدول الصناعية المتقدمة، وتجمع الفقر في المستعمرات المتخلفة. وتوضعت بذلك أسس التبعية الاقتصادية للبلدان المتخلفة حيال الدول المتقدمة.

وعلى الرغم من انحسار ظاهرة الاستعمار بعد الحرب العالمية الثانية، فقد ظلت البلدان المستقلة حديثاً (المتخلفة) تعاني أنواعاً من التبعية التجارية والمالية والتقنية.

تتسم البلدان المتخلفة بعدد من السمات أبرزها:

ـ على الصعيد الاقتصادي، تدني دخل الفرد، واشتغال نسبة كبيرة من السكان في الزراعة،ضعف الادخار ونقص رأس المال.

ـ على الصعيد السكاني: ارتفاع معدل المواليد، وارتفاع معدل الوفيات، وتدني معدل الأعمار، وسوء التغذية، وتدني المستوى الصحي، وتضخم سكاني في الريف.

ـ وعلى الصعيد الاجتماعي والثقافي: تعليم بدائي وارتفاع نسبة الأمية، وخضوع سلوك جمهرة السكان للتقاليد، وتدني وضع المرأة، والضعف العام للفئات الوسطى.

ـ وعلى الصعيد التقني: تقنية متأخرة، وهبوط مستوى التقنية الزراعية.

ويُعرّف التخلف، بوجه عام، بثلاث خصائص بنيوية هي: التفاوت الكبير في التوزيع القطاعي للإنتاجية، وتفكك النظام الاقتصادي، والتبعية للخارج.

إن عدم تجانس البنى التي تنتمي إلى حقبات اقتصادية مختلفة يتجلى، في أحد مظاهره، في توزيع قطاعي شديد التفاوت للإنتاجية،ففي البلدان المتخلفة وفي غياب قوة اقتصادية ديناميكية فعالة، فإن التوزيع القطاعي للسكان النشيطين والتوزيع القطاعي للناتج يبقيان متباعدين للغاية، إذ يؤلف، سكان الريف نسبة عالية من عدد السكان تراوح بين الثلثين وأربعة الأخماس، بحسب البلدان والمناطق، في حين لا يتجاوز ناتج الزراعة عموماً خمس الناتج المحلي الإجمالي. ولذلك ظهرت في العقدين الأخيرين موجات نزوح سكانية هائلة من الريف إلى المدن، وتحول الجزء الأكبر من النازحين الريفيين في إطارها إلى «هامشيين» أو إلى مستخدمين في قطاع الخدمات في المدن، وذلك بسبب انسداد إمكانيات التطور الصناعي في «العالم الثالث». وترتب على ذلك، تفكك الاقتصاد المتخلف. فالاقتصاد في البلدان المتطورة يؤلف كلاً متجانساً، يتكون من قطاعات مختلفة تقوم فيما بينها مبادلات «قطاعية» هامة، يكمل بعضها بعضاً ويرتبط به . أما اقتصاد البلدان المتخلفة فيتألف من قطاعات متراصفة، ولا تقيم فيما بينها سوى مبادلات هامشية، في حين يتم القسم الأساسي من مبادلاتها مع الخارج.

وينجم عن الطابع المشوّه والمفكك للبنية الاقتصادية تشوُّه التركيب الطبقي وتفككه، إذ تعيش، إلى جانب عناصر المجتمع الرأسمالي، بقايا التشكيلات ما قبل الرأسمالية على نطاق واسع، وهو الأمر الذي يعيق تقدم الصيرورة الاجتماعية، ويبقي الحدود الفاصلة بين الطبقات والفئات الاجتماعية في البلدان المتخلفة أقل وضوحاً بكثير مما هي عليه في البلدان المتطورة.

بسبب تبعيته المتزايدة للخارج، يُعدّ الوطن العربي، على الرغم من ثرواته وإمكانياته الهائلة، من مناطق العالم المتخلفة، إذ لا يبلغ إجمالي الإنتاج الصناعي للدول العربية أكثر من 0.4 بالمئة من الإنتاج الصناعي العالمي، وما زالت الزراعة العربية أبعد ما تكون عن تلبية الاحتياجات الغذائية للمواطن العربي، وهو الأمر الذي يزيد من حدة مشكلة الأمن الغذائي، كما لا يزال الوطن العربي يعتمد اعتماداً كلياً تقريباً على الخبرة الفنية والتقنية ومعدات الإنتاج المستوردة من الدول المتطورة.

**تفسير التخلف**

كان التيّار الانتقادي في مقاربة التخلف، ومن أبرز ممثليه أندريه غوندر فرانك وتشيلسو فورتادو، قد انطلق من النقد الذي كان وجهه في خمسينات القرن العشرين «بول باران» للمناهج الكنزية والتقليدية الجديدة (النيوكلاسيكية) المعنية بمشكلات التنمية الاقتصادية في الدول المستقلة حديثاً، واستند إلى أفكار هذا الاقتصادي الأمريكي بخصوص توليد الفائض الاقتصادي وامتصاصه في إطار النظام الرأسمالي العالمي. وانطلاقاً من فكرة وجود نموذج للاقتصاد العالمي يقوم على اقتصادين، أحدهما «المركز»، والآخر «المحيط»، رأى التيّار الانتقادي أن المراكز الصناعية تسيطر على الأطراف المتخلفة بمصادرة فوائضها، الناتجة من فرض التنمية الرأسمالية الموجهة للتصدير، وأن التخلف هو دوماً النتيجة الأساسية للتغلغل الرأسمالي. وبحسب آ.غ. فرانك، فإن المركز ينتزع الفائض الاقتصادي من محيطه ويستحوذ عليه لأغراض تطوره الاقتصادي الخاص، في حين يبقى «المحيط» متخلفاً بسبب عدم قدرته على النفاذ إلى فائضه الخاص. وعليه، فإن التطور الاقتصادي (التنمية) والتخلف هما وجهان متعاكسان للعملة نفسها، وإن كلاً منهما هو التجلي المعاصر للتناقضات الداخلية في النظام الرأسمالي العالمي.

ومنذ السبعينات بدأت تظهر انتقادات كثيرة «لنظرية التخلف»، التي وضعها التيّار الانتقادي، وتتزايد القناعة في أوساط الاقتصاديين، المعنيين بدراسة مشكلات التنمية في البلدان المستقلة، بأن عملية نقل الفائض من المحيط إلى المركز لا يمكن أن تفسر غياب التنمية في البلدان التابعة، وأن التنمية ليست بالضرورة الوجه الآخر للتخلف، وأنه ما أن تعد زيادة الإنتاجية جوهر التطور الرأسمالي حتى يصبح ازدهار المركز بعيداً عن أن يكون على حساب أي طرف آخر. وقد ساعدت هذه الانتقادات على ظهور إسهامات نظرية جديدة كان من بينها إسهام الاقتصادي المصري «سمير أمين»، التي استندت إلى فكرة «التخصص غير المتكافىء»، وتتلخص في أن عملية التراكم عملية التطور يجب تحليلها بوصفها عملية واحدة على المستوى العالمي، لأن التراكم في المركز عملية «متمحورة على الذات» ومحكومة بآليتها الداخلية الخاصة، في حين يكون التراكم في الأطراف «تابعاً» أو«خارجياً»، مقيداً بالعلاقة بين المركز والأطراف. يرى «أمين» أن الرأسمالية التي تطورت في المركز في وقت مبكر حققت سبقاً هائلاً في الإنتاجية مدة ظلت فيها الأجور متدنية، وعندما بدأت الأجور ترتفع، كان المركز قد حقق سبقاً في مجال الإنتاجية ظل كافياً لتحقيق تكاليف أقل في معظم القطاعات الصناعية، وأن الأجور، التي صارت تزيد بالتوازي مع الإنتاجية، ولدت انحداراً في معدل الربح لم يكن من الممكن التعويض عنه إلا عن طريق زيادة الاستغلال في الأطراف.

وفي الثمانينات، برزت اتجاهات جديدة كلياً في دراسة التخلف انطلقت من أن المحاولات النظرية التي ركزت على البعد الخارجي في فهم تخلف بلدان «العالم الثالث» لم تقدم إجابة واضحة عن سؤال هام هو: ما هو دور القوى المحلية في إنتاج التخلف؟. ومع أن هذه الاتجاهات الجديدة لم تتجاهل دور العوامل الخارجية، العالمية، إلا أنها

رأت أن بنى المجتمع المعني وطابع علاقاته الاجتماعية هي التي تحدد، في التحليل الأخير، شكل التأثير الخارجي ومداه، وعليه، فقد انكبّت هذه الاتجاهات على تشخيص الآليات الداخلية للتخلف والتبعية، من خلال تحليل البناء الاجتماعي للبلدان المتخلفة تحليلاً يكشف ما فيه من أشكال الاستغلال والسيطرة، وفهم طبيعة أنظمتها الاجتماعية الاقتصادية ودور الطبقات الاجتماعية المهيمنة فيها، ودراسة العلاقات الجدلية بين مختلف عناصر الكل الاجتماعي وبين أنماط الإنتاج المختلفة المتعايشة في داخله. وفي السنوات الأخيرة، أظهرت تجربة بعض البلدان الآسيوية، مثل كورية الجنوبية وتايوان، أنه من الممكن تحقيق شكل من أشكال فك الارتباط مع «المركز» من دون أن ينتج عن ذلك نظام غير رأسمالي ولا انفكاك عن النظام الرأسمالي العالمي، وذلك على عكس ما كان يعتقد أنصار مدرسة التبعية، القدامى والمحدثون، الذين رهنوا إمكانية حدوث تنمية في بلدان «المحيط» بالدخول في قطيعة مع «المركز» والانفكاك عن النظام الرأسمالي العالمي.

# التدخلية

التدخلية interventionnisme مقولة تدل على تدخل السلطات العامة في النشاط الاقتصادي والحياة الاجتماعية، بقصد توفير العدالة الاجتماعية بين المواطنين وتيسير النشاط الاقتصادي بغير عقبات، بما يوفر القوة الاقتصادية للدولة والرفاهية للمواطنين. التدخلية ليست وضعاً وسطاً بين الرأسمالية، باعتبار أنها (التدخلية) تقيد حرية النشاط الخاص، وبين الاشتراكية لأنها «التدخلية» تقر الملكية الخاصة لرؤوس الأموال. ولا يمكن فهم جوهر التدخلية إلا باستعراض عملية تطورها التاريخي المعقد. ومع هذا يمكن التأكيد بأن التدخلية تعبير عن رغبة المجتمع، ممثلاً بالدولة، بضبط العلاقات الاقتصادية والاجتماعية بين أعضاء المجتمع بما يحقق أكبر انسجام ممكن بينهم، ويقلل من إمكان حدوث الصراعات والتصادم، بما يوفر للمجتمع نمواً متصاعداً وقوة متزايدة.

## المنظور التاريخي

تطورت المجتمعات البشرية خلال مسيرتها من أشكال دنيا للتنظيم إلى أشكال عليا منه، وفي الوقت ذاته تغيرت أشكال السلطة من الزعامة الفردية إلى حكم الأسياد فسيطرة الإقطاعي حتى قيام الدولة العصرية، بمؤسساتها وتنظيماتها السلطوية والحقوقية والاقتصادية. ومع قيام الدولة العصرية لمست السلطات العامة ضرورة تدخلها في الحياة الاقتصادية لتأمين قوة الدولة في علاقاتها الخارجية (التجارية)، إضافة إلى تدخلها في الحياة الاجتماعية (لضبط حركة التناقضات في المجتمع). في البداية تركزت التدخلية في النشاط الاقتصادي لتوفير نمو أفضل للقوى الإنتاجية في المجتمع

وحماية النشاط الاقتصادي من منافسة الخارج من جهة وتأمين تفوق السلع الوطنية على مثيلاتها في الخارج من جهة أخرى.

بلغت التدخلية الاقتصادية ذروتها في القرن السابع عشر مع سيطرة التجاريين Mercantilistes في كل الدول الأوربية العصرية، إذ فُرض قيود عديدة على النشاط الاقتصادي لتأمين تحقيق ميزان تجاري رابح وزيادة تجميع النقود الثمينة (الذهب والفضة)، إضافة إلى تحقيق مزيد من القوة الاقتصادية والعسكرية للدولة.

تركز تدخل الدولة في ظل سيطرة التجاريين في كل أوربة على وضع قواعد لتنظيم الإنتاج، فرض تدابير الحماية الجمركية، فرض رسوم عالية على الواردات من المواد المصنوعة وإعفاء المواد الأولية منها. وعلى العكس من ذلك فرضت رسوم عالية على تصدير المواد الأولية وأعفيت الصادرات الصناعية من أي رسوم، بل أحياناً كانت تستفيد من مساعدات الدعم.

وعرفت التدخلية تراجعاً ملحوظاً في القرن التاسع عشر مع ظهور مدرسة الحرية الاقتصادية، بزعامة آدم سميث ودافيد ريكاردو. فقد سعى مفكرو مدرسة الحرية الاقتصادية إلى بيان أهمية الحرية الاقتصادية وتوقف الدول عن التدخل في الحياة الاقتصادية في توفير أفضل الشروط لتحقيق النمو الاقتصادي ورفع فعالية النشاط. وفي الوقت الذي كان علماء الاقتصاد الإنكليز (سميث وريكاردو) وغيرهما يدافعون عن مبدأ الحرية الاقتصادية، لتمتع الاقتصاد الإنكليزي بتفوق كامل، كان علماء الاقتصاد في الدول الأوربية الأخرى يؤكدون ضرورة التدخل الحكومي لحماية الاقتصادات الوطنية من المنافسة الخارجية. وفي القرن العشرين، ومع انتهاء تقسيم المستعمرات بين الدول الأوربية الصناعية، وبروز دول صناعية منافسة لإنكلترة، عادت الاتجاهات التدخلية للظهور وبخاصة في فترة ما بين الحربين العالميتين، ومن ثم

بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، فقد كانت فترة الإعمار ما بعد الحرب فترة عصيبة بالنسبة إلى أوربة، مما دعا الحكومات إلى التدخل على كل المستويات، حتى إن سنوات ما بعد الحرب العالمية الثانية شهدت توترات كبيرة في العلاقات الاقتصادية الدولية بلغت حد الحروب التجارية بين الدول الصناعية المتقدمة ذاتها، إضافة إلى تدخل الدول في الحياة الاقتصادية الداخلية تقييداً ودعماً، تنظيماً وحصراً، فرضت هذه الدول قيوداً كمية على العلاقات الخارجية، بالإضافة إلى الرسوم الجمركية العالية التي كانت تفرضها على الواردات من الخارج لحماية صناعاتها الوطنية من المنافسة. وفي السنوات الأخيرة، بعد أن تحققت للدول الصناعية المتقدمة كل شروط التفوق الاقتصادي، عادت الدعوة إلى الحرية الاقتصادية وإلى تحرير التجارة الدولية، بعد أن اتفق ممثلو الدول الصناعية على تقاسم الكعكة بتقديم تنازلات متبادلة تحمي المصالح الوطنية لكل من هذه الدول، على حساب باقي دول العالم.

## التدخلية ونظرية الحرية الاقتصادية

يتمثل جوهر نظرية الحرية الاقتصادية بأن الأفراد في سعيهم لتأمين مصالحهم، كل بمفرده، يحققون التقدم الاقتصادي في المجتمع، أكثر مما لو سعت الحكومات لتوفير هذا التقدم من خلال تدخلها في النشاط الاقتصادي. وكان آدم سميث يسمي الحرية الاقتصادية أو لعبة السوق بالعصا السحرية التي تحقق النهوض الاقتصادي. وتقوم نظرة الحرية الاقتصادية على أن تقوم الدولة بتوفير الحماية والأمن ورعاية النظام تاركة للأشخاص حرية النشاط الاقتصادي على النحو الذي يرونه مؤمناً لمصالحهم. ولكن الحرية الاقتصادية كانت دائماً مجرد شعارات مرفوعة، وحتى أنه لولا التنظيم الحكومي ما أمكن توفير الحرية الاقتصادية لأحد، فالحرية الاقتصادية تتطلب تدخلاً حكومياً في تنظيم الاقتصاد الوطني وتوفير الشروط الملائمة للنشاط الاقتصادي.

## ضرورة التدخل الحكومي

يرى بعض الاقتصاديين أن دعوة مؤسسي مدرسة الحرية الاقتصادية، وكلهم من الإنكليز، جاءت تعبيراً عن المستوى الرفيع الذي بلغه الاقتصاد الإنكليزي، مقارناً بالاقتصادات الأخرى، إذ إن الحرية الاقتصادية توفر للاقتصاد الإنكليزي، على الهدر الذي قد تقود إليه، توفر لهذا الاقتصاد تفوقاً أكبر يعوض على إنكلترة أضعاف ما تخسره بفعل الحرية الاقتصادية (الخسارة هنا مفهوم نسبي ويعني الهدر في حالة عدم تدخل الدولة)، غير أن تطور الاقتصادات الأوربية وانتقالها إلى مرحلة منافسة البضائع الإنكليزية دفع بالعديد من الاقتصاديين الإنكليز، وعلى رأسهم اللورد جونماينرد كينز J.M.Keynes، إلى القول بتدخل الدولة في تنظيم الحياة الاقتصادية لتلافي حدوث الأزمات أو للتخفيف من آثارها، إضافة إلى تنامي مظاهر التدخلية في الحياة الاقتصادية والاجتماعية عملياً في عموم دول أوربة، جاء كتاب اللورد كينز «النظرية العامة في التشغيل والفائدة والنقود» عام 1936، ليؤسس منظومة نظرية جديدة في التدخل الحكومي، اعتماداً على منهج التحليل الكلي أو الجمعي macroconomique لتحقيق هدف التشغيل الكامل، بالمحافظة على مستوى عالٍ من الاستثمار بفضل سياسة مالية تسليفية، قائمة على معدلات فائدة منخفضة وسياسة زيادة الإنفاق العام.

بعد كينز، لم يعد بين الاقتصاديين المعاصرين من يردد قول مؤسس نظرية الحرية الاقتصادية «دعه يعمل دعه يمر» بل وجدت التدخلية دعاةً لها وأنصاراً في كل البلدان وفي كل مجالات الحياة، وخاصة بعد الحرب العالمية الثانية، وحتى المؤسسات الخاصة (القطاع الخاص) الذي كان يرى في تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية شراً مستطيراً، تغير موقفه كثيراً بعد الأزمة الاقتصادية الكبرى 1929- 1933، وصار يدعو إلى تدخل الدولة للتخفيف من الصعوبات التي تواجهها الشركات الرأسمالية الخاصة،

وصارت مقولات مثل المعونات، شراء المؤسسات، تثبيت الأسعار، الاتفاقيات المفروضة والمنافسة المحدودة مطالب تتكرر على ألسنة رجال الأعمال وفي مذكرات منظماتهم الموجهة للدولة. في الوقت الراهن لا توجد دولة واحدة في العالم، وخاصة تلك التي تقول باقتصاد السوق وبالحرية الاقتصادية إلا وهي تلجأ إلى إجراءات تدخليه اقتصادية واجتماعية عديدة لحماية الوحدة الوطنية من الهزات والثورات من ناحية، وتوفير المقومات الأساسية لتحقيق النمو الاقتصادي من ناحية أخرى، أما في دول الاقتصاد الموجه وفي دول التخطيط الاقتصادي فإن التدخلية هي الأساس، وفي إطار التوجيه والتخطيط الاقتصادي،ترسم حدود الحرية الاقتصادية،بما لا يتعارض مع الصالح العام. كل أولئك يشير إلى توسع متزايد في دور الدولة الاقتصادي برضا ودعوات من رجال الأعمال ومنظماتهم.

## توسع دور الدولة الاقتصادي

منذ نشأة الدولة العصرية وممارستها سيادتها في حدود سياسية معينة، أثرت تأثيراً ملحوظاً في النشاط الاقتصادي،سواء لحماية اقتصادها الوطني من المنافسة الخارجية أو لإيجاد مجموعة الشروط الملائمة لنمو هذا الاقتصاد بوتائر عالية، ولكن دور الدولة الاقتصادي كان دائماً يتوسع مع بروز النزعات القومية وصدام المصالح فيما بين الدول القومية. لكن تدخل الدولة في الاقتصاد شهد تغيراً كبيراً مع بروز فكرة الاقتصاد المدبّر (الموجه)، أو فكرة التخطيط الاقتصادي، ففي فرنسة مثلاً منذ عام 1946 تجمع ممثلو المؤسسات الخاصة وفيما بعد ممثلو النقابات مع ممثلي الحكومة والإدارات العامة في لجان التحديث Commissions de Modernisation، لإعداد خطة عامة للاقتصاد الوطني. ثم امتد التعاون لتنفيذ هذه الخطة على أساس التزامات متبادلة بين الشركات الخاصة والإدارة الحكومية (مساعدات حكومية، موافقة المؤسسات الخاصة على شروط محددة،

وغير ذلك) ومثل هذا الاتجاه بدا في كل الدول الصناعية المتقدمة، وخاصة في مجال تنشيط التقدم التقني ومعالجة القضايا الاجتماعية. في فرنسة مثلاً أعلنت حكومة «آلان جوبيه» إعفاءات ضريبية وإعانات مالية لتشجيع إقامة المشروعات في المناطق الأقل نمواً والتي تعاني معدلات بطالة مرتفعة، وفي كل الدول الأوربية صارت برامج البحث والتنمية جزءاً مكملاً لنشاط المؤسسات الحكومية، كما صار الإنفاق العسكري أحد العوامل الرئيسة في تحسين المستوى التقني، ورفع معدل الكفاية الإنتاجية في المشروعات العامة والخاصة على السواء.

إضافة إلى ذلك، تشجع حكومات الدول المتقدمة تركُّز الشركات واندماجها بعضها مع البعض الآخر من أجل مواجهة المنافسة الخارجية، كما توقع هذه الحكومات مع بعض المشروعات الخاصة «عقوداً للتنمية» Contrats de Developpement في مجال المعلوماتية والإلكترونيات، تقدم الحكومات بموجبها مساعدات مالية للشركات مقابل تحقيق إنجازات معينة في مجال زيادة الإنتاج رفع مستوى التركز في الشركات، إضافة إلى المساهمة في معالجة بعض المسائل الاجتماعية (زيادة فرص العمل، رفع مستوى التأهيل والتدريب، زيادة مخصصات البحث العلمي، وغير ذلك).

تطورت التدخلية من مجرد تولي الحكومات حماية الجانب الاجتماعي إلى مشاركتها في تدبير الاقتصاد (التوجيه الاقتصادي)، ومن الاقتصاد المدبر (الموجه) إلى الاقتصاد التعاقدي بين مؤسسات الدولة والمشروعات الخاصة. والتدخلية في تطورها شملت جوانب اجتماعية واقتصادية في توسع مستمر، مع رفع شعارات الحرية الاقتصادية، ذلك أن ضرورات النمو الاقتصادي اقتضت مزيداً من التدخل وتوسعاً في مجالاته.

## أشكال التدخل الحكومي وأنواعه

منذ قامت الدول القومية المستقلة على بقاع محددة من الأرض، شعرت الحكومات بضرورة تدعيم دورها التدخلي في كل مناحي الحياة السياسية والاجتماعية والاقتصادية، مدفوعة بأهداف وغايات مختلفة،منها تدعيم سيادتها على الأرض، معالجة القضايا الاجتماعية، انطلاقاً من روح العدالة وتلافياً للاضطرابات الشعبية، بالإضافة إلى تدعيم مسيرة النمو الاقتصادي لضمان رفع مستوى الرفاه الاجتماعي. وقد لمست الحكومات في بعض الأحيان عجز القطاع الخاص عن القيام بالمشروعات الضرورية للاقتصاد الوطني، مما دفع هذه الحكومات لتقديم العون والحماية للمشروعات التي تراها ضرورية لحسن سير الاقتصاد الوطني، وفي كثير من الأحيان كانت الحكومات تبني المشروعات وترعاها حتى تصبح رابحة فتبيعها إلى القطاع الخاص، وفي أحيان أخرى كانت تدخل شريكاً لتوفر الضمانة لرؤوس الأموال المستثمرة. وانطلاقاً من دافع العدالة كانت الحكومات مدفوعة بالعامل الديني، تسعى للتدخل لحماية الضعفاء اقتصادياً، ولعل أفضل سند للخلفية الدينية لتدخل الحكومات ما أقره فقهاء المسلمين في مبدأي المصالح المرسلة وسد الذرائع وإعطاء أمير المؤمنين حق التدخل في تحقيق الأمور التي يكون فيها مصلحة للمسلمين، ومنع الأمور التي قد تلحق الضرر بهم. شمل تدخل الحكومات كل جوانب الحياة، مثل حماية العمل والضعفاء اقتصادياً، تنظيم الشؤون النقدية والمالية وشراكة القطاع الخاص:

آ ـ حماية العمل والضعفاء اقتصادياً: درجت معظم حكومات العالم على سن تشريعات مشددة لحماية الأطفال والنساء من شروط العمل القاسية، كما ألزمت أصحاب العمل توفير الشروط الصحية في أماكن العمل وإشراك العاملين في التأمينات الاجتماعية، لضمانهم أثناء إصابات العمل وتوفير رواتب الشيخوخة، كما سنت قوانين

تحديد الحد الأدنى للأجور ودفع تعويضات البطالة، إضافة إلى توفير التأمين الصحي للعاملين، إلى جانب ذلك سعت الحكومات إلى توفير حماية أكبر لسكانها المحليين من المرض والبطالة عن العمل، إضافة إلى مساعدة الأسر كثيرة الأعداد، وتقديم المعونات النقدية أو العينية للسكان الضعفاء اقتصادياً (مثل دعم أسعار المواد التموينية الرئيسة، أو دفع تعويضات غلاء الأسعار، وحتى توزيع بعض المواد على طلاب المدارس في المناطق والأحياء الفقيرة، وخاصة في الأرياف)، ومن أجل تقريب الفروق بين الفئات الاجتماعية وتحقيق عدالة أكبر في الأعباء، تشرع الحكومات سياسات ضريبية تراوح بين الإعفاءات الضريبية من ناحية والضريبة التصاعدية على شرائح الدخل العليا من ناحية ثانية، كما تلجأ الحكومات إلى منح مزايا ضريبية في المناطق المتخلفة المكتظة بالسكان، والتي تعاني نسبة بطالة عالية، إضافة إلى ذلك تلجأ بعض الحكومات إلى فرض رسوم عالية على الثروات وعلى المواريث، وحتى إنها تلجأ أحياناً إلى التأميم بعد حد معين من الثروات المتراكمة لدى بعض الأشخاص.

ب ـ تنظيم الشؤون النقدية والمالية:تكفي الإشارة إلى تطور عملية إصدار النقود لتتبين مدى تطور دور الدولة في هذا المجال، فقد كانت النقود في البداية ذات قيمة ذاتية تستمدها من المعادن المصنوعة منها: الذهب والفضة، ثم ظهرت مؤسسات سك النقود الحكومية، وبعدها ظهرت مصارف الإصدار، واعتمدت على سياسات الحسم وإعادة الحسم، وسياسات القروض وغيرها، لتحقيق أهداف محددة تريدها الحكومات. وكانت النقود الورقية التي تصدرها الحكومات مرتبطة بالتغطية الذهبية، ثم صارت الحكومات تعطي للأوراق النقدية قيمتها الاسمية بصرف النظر عن تغطيتها الذهبية، وفيما بعد جاء اللورد كينز ليؤسس لنظرية الإصدار النقدي الورقي وتحرير المصارف من التغطية بإخضاع الإصدار النقدي لدوافع اقتصادية. ومثل هذا

الأمر ينصرف حالياً إلى العلاقات التجارية الدولية، إذ استُبدلت قاعدة التبادل بالذهب بقاعدة التبادل بالعملات الدولية القابلة للتحويل (الدولار والجنيه الاسترليني)، وهكذا حل تدخل الدولة محل العلاقات الموضوعية في تبادل السلع بالنقود.

ج ـ شراكة القطاع الخاص: في بعض المجالات لا يجد القطاع الخاص إغراءات كافية لاستثمار أمواله، أو أنه يخشى عدم النجاح، لهذا تعمد الحكومات إلى مشاركة القطاع الخاص في تحمل المخاطرة، وبنفس الوقت تعمل على إشراك ممثلي القطاع الخاص في المجالس واللجان التي تشرف على النشاط الاقتصادي.

والخلاصة، فإن التدخلية ليست نظرية أو مذهباً، وإنما هي ممارسة تطبيقية تحولت مع الزمن من مجرد إجراءات تجريبية إلى تدخل منظم، قادت إليه الضرورات الاقتصادية والاجتماعية. وفي الوقت الراهن، بعد انتهاء الحرب الباردة، ظهر نوع من التدخلية لدوافع سياسية مثل فرض العقوبات الاقتصادية على بعض الدول، سواء لانتهاجها سياسات لا تتوافق مع رغبات الدول العظمى أو لارتكابها بعض الأعمال التي لا تتفق مع الأعراف الدولية، وبذلك تكون التدخلية قد خرجت إلى الصعيد العالمي، مثل فرض الولايات المتحدة الأمريكية عقوبات على الشركات (حتى غير الأمريكية)، التي تتعامل مع دول تراها الولايات المتحدة الأمريكية خارجة على الشرعية الدولية، وفي كثير من الأحيان تكون الغاية من فرض هذه العقوبات ليس معاقبة الدول «الخارجة» على الشرعية الدولية، وإنما معاقبة شركائها التجاريين، لتوفير شروط منافسة أكبر للشركات الأمريكية. من هنا يمكن فهم موقف الاتحاد الأوربي المعارض من التشريع الأمريكي لمعاقبة الشركات التي تتعامل مع إيران وليبية وكوبة.

# التسويق

لعل من الأسباب الرئيسة للاقتصاد وحياة الأعمال توريد السلع والخدمات التي تشبع حاجات الناس ورغباتهم والتي تظهر بشكل طلبات عليها. ولتلبية هذا الطلب يتم تسويق السلع والخدمات بقصد إيصالها إلى من يطلبها. وهكذا يؤدي التسويق دوراً بارزاً ومهماً في حياة الاقتصاد والأعمال للبلد بوجه عام وللمشروع المعين بوجه خاص والذي تتحدد كفايته ونجاحه بكفاية ونجاح تأدية مهمة التسويق.

## مفهوم التسويق

يعد التسويق صلة الوصل بين أولئك الذين يصنعون (ينتجون) السلع والخدمات وأولئك الذين يشترونها ويستخدمونها، وبمعنى آخر يؤمن التسويق سد الفجوة بين الإنتاج والاستهلاك. فهناك الكثير من السلع والخدمات يحتاج إليها الناس الذين لهم حاجات ورغبات متنوعة ويستخدمون أساليب كثيرة لتلبية هذه الحاجات والحصول على هذه السلع والخدمات في أسواق كثيرة. إن تحديد نوعية السلع والخدمات المطلوبة من المستهلكين وإيجادها عن طريق إنتاجها لمن يرغب بها منهم وتحديد متى وكيف وأين تقدم لهم بالسعر القادرين على دفعه والراغبين به هي من المهام والأنشطة التي يشملها مفهوم التسويق. ويمكن تعريف التسويق أنه يتضمن أداء جميع الفعاليات أو الوظائف والأنشطة اللازمة من أجل انسياب السلع والخدمات من المنتجين إلى الزبائن سواء كان هؤلاء مستهلكين نهائيين أو مشترين لها من أجل عمليات إضافية قبل وصولها نهائياً إلى المستهلكين. ويركّز هذا التعريف على المفهوم الوظيفي الذي يعد مهماً لدراسة التسويق والنظر إليه كعملية من الضروري أداؤها بفعالية لتحقيق النتائج والأهداف المرجوة منها. والوظيفة التسويقية هي نشاط أساسي

أو عمل جوهري يحدث حين أداء التسويق من قبل المتسوقين إذ يؤدي بعضهم عادة عدداً منها. كما قد تؤدى الوظيفة نفسها من قبل أكثر من واحد حين تقدم السلعة أو الخدمة إلى الزبون.

وعلى الرغم من أهمية المدخل الوظيفي Functional لدراسة التسويق وبحثه، فإنه توجد مداخل أخرى كالمدخل التاريخي Historical أو السلعي Commodity أو المؤسّساتي Institutional أو مدخل التكاليف. وينطوي المدخل التاريخي على إبراز الخلفية الماضية والتطور وأوقات الهبوط والصعود في الأنشطة التسويقية والأسباب التي أدت إليها. أمّا الطريقة السلعية فإنها تبرز نوعاً معيناً من السلع كالدهانات مثلاً من وقت إنتاجها إلى وقت استهلاكها واستخدامها، وهي طريقة واضحة وعملية ولكنها مجهدة ومكررة في دراسة بحث ومناقشة سلعة بعد سلعة. أما المدخل المؤسساتي فإنه يبرز أعمال المؤسسات التسويقية كتجار الجملة والمفرق والوكلاء ورجال الشراء. وهذه الطريقة عملية وشائعة لمعرفة الناس بهذه المؤسسات وتعاملهم معها أو حتى العمل فيها. ويركز مدخل التكاليف في دراسة التسويق وأبحاثه على تخفيض تكاليف التسويق وضرورة إجراء عملياته وأنشطته بكفاية عالية وبأساليب وطرائق مفضلة في انسياب السلع والخدمات إلى الزبائن وتحسين نوعية الخدمات المقدمة ضمن التكاليف الحالية. وتبرز أهمية مدخل التكاليف في دراسة التسويق خاصة إذا علمنا أن تكاليف التسويق تقدر بنحو50٪ مما يدفعه المستهلك الأخير ثمناً لما يقتنيه من سلع وخدمات.

## وظائف التسويق

وظائف التسويق كثيرة. ولكن يمكن ذكر الشائع منها في ثلاثة تصانيف رئيسة هي:

1ـ وظائف تؤثر في نقل الملكية كوظائف الشراء والبيع والإعلان والترويج وبحوث التسويق.

2ـ وظائف تؤثر في الجوانب الفنية للسلع والخدمات كوظائف النقل والتخزين والتقسيط والتغليف والتقسيم (التصغير).

3ـ وظائف تؤثر في الأموال والنقود والتمويل وتجنب المخاطر.

1ـ الشراء: Buying تنطوي وظيفة الشراء على تحديد نوعية السلع اللازم شراؤها وجودتها وكميتها، واختيار البائعين الذين سيتم الشراء منهم. ومن وجهة نظر رجال الإدارة تنطوي وظيفة الشراء على أدائها لعدد كبير من السلع المتنوعة والتي يمكن اقتناؤها من عدد كبير من البائعين ومصادر التوريد المختلفة، وما يتضمنه ذلك من تفاوض واتفاق على الأسعار والأوقات وكيفية تسديد القيمة وشروط التوريد الأخرى بكفاية وفعالية.

2ـ البيع: Selling تقابل كل عملية شراء عملية بيع موازية تتضمن إيجاد المشترين المحتملين الذين يمكن إشباع حاجاتهم ورغباتهم بالنوعية، الجودة والكمية والوقت والسعر.

3ـ الإعلان والترويج: يمكن أن تعد وظائف الإعلان والدعاية والترويج وظائف فرعية لوظيفة البيع لأنها تكملها في الاتصال بالمشترين المحتملين ومحاولة الوصول إلى شروط مرضية معهم وإنجاز عمليات البيع وإتمامها. ويساعد الإعلان في تنفيذ وظيفة البيع، ويعد في بعض الأحيان العامل الأساسي في تحريك الطلب وإيجاده على الرغم من أن بعض السلع والخدمات تحتاج إلى جهود إعلامية أكثر من غيرها.وتُنفق، بوجه عام كميات أكبر من الأموال على

الإعلانات بالنسبة للسلع المباعة إلى المستهلكين النهائيين من تلك المباعة للمنتجين نظراً للعدد الكبير من الزبائن المستهلكين والمنتشرين جغرافياً في مناطق واسعة ممن يشترون على أساس العلامة التجارية (الماركة) والشهرة أو بدوافع عاطفية. كما تحتاج بعض الشركات إلى الإعلان المكثف كي تحافظ على وجودها في سوق تنافسية. وتستخدم الإعلانات وسائل مثل التلفزيون والراديو والمجلات والجرائد والكاتالوجات ويافطات السيارات والرسائل البريدية. وقد يتم إعداد الرسالة الإعلانية من قبل موظفي المشروع الفني أو من قبل مجموعات من المختصين يسمون وكلاء الإعلان. وتحتاج بعض السلع لجهود موقوتة بشكل مناسب وأمكنة ملائمة لحث المشتري المحتمل على الشراء تسمى ترويج المبيعات تتضمن مهام متنوعة مثل: العرض في النوافذ، تقديم عروض أسعار متدنية خاصة (الرخصة أو الأوكازيون)، عرض أفلام، توزيع كتيبات ونشرات،منح قسائم وطوابع، إجراء مسابقات ومعارض خاصة. وقد تكلف في بعض الشركات أقسام خاصة لتخطيط هذه الأنشطة وتوجيها أو قد تكلف أقسام البيع والإعلان بها.

4ـ بحوث التسويق: Market Research تحتاج إدارة شركة الأعمال إلى معلومات ومعرفة وافية حول ما يجري ويتواجد في أسواق منتجاتها من سلع وخدمات ونماذج وأشكال ومخازن وأسعار وأساليب بيع وإعلان وترويج وأنواع الزبائن والسكان وحاجات وطبائع الناس في الشراء، ويتم عادة الحصول على معلومات حول مثل هذه الأمور من مصادر متعددة كالدوائر الحكومية ورجال البيع ومكاتب الخدمات الاستشارية والمصارف ومجلات وجرائد المهنة و نتائج دراسات بحوث سابقة. وتفيد المعلومات المتحصلة في اتخاذ القرارات الفعالة في

مجالات التسويق المختلفة وخاصة حول حاجات الزبائن ورغباتهم ودوافع الشراء لديهم وسمات السلع والخدمات وخصائصها التي تلبي حاجاتهم ورغباتهم.

5ـ النقل: Transporting تبرز أهمية النقل لعدم تواجد البائع والمشتري في مكان واحد. ويعد النقل وظيفة تسويقية مهمة يسهم في نقل ملكية السلع ويساعد في تأدية وظائف التسويق الأخرى ويؤدي إلى تحريك السلع مادياً بالسيارات والسفن والطائرات والسكك الحديدية والأنابيب. وقد أمكن نتيجة تقدم وسائط النقل هذه في العقود الأخيرة من أن تتمتع مناطق الاستهلاك بجني فوائد التخصص في مناطق الإنتاج البعيدة عنها.

6ـ التخزين: Storing تختلف مواعيد الإنتاج وكمياته لكثير من السلع عن مواعيد استهلاكها، مما يستدعي عمليات التخزين. ويتضمن التخزين الحفاظ على السلع حتى يتحقق عليها الطلب. فمثلاً يتم إنتاج القمح في فصل الصيف ولكنه يباع في أثناء العام كله. كما أن لعب الأطفال تنتج في أثناء كل العام ولكنها تباع في أوقات محددة في المواسم والأعياد. وتستخدم لأغراض التخزين الساحات والمخازن والرفوف والصوامع الواسعة والكثيرة لتعبّر عن أداء هذه الوظيفة التسويقية المهمة. وفي بعض الأحيان يكون النقل موسمياً في فصول وأوقات معينة أو قد يطلب بكميات كبيرة لجعله اقتصادياً بتكلفة أقل. ويؤدي التخزين دوراً مهماً في جعل النقل أكثر فعالية وكفاية. وقد لا يقوم المستهلك النهائي بتحديد احتياجاته النهائية من السلع أو لا يقوم بخزنها بكميات كبيرة متوقعاً تلبية احتياجاته ورغباته متى يريد وفي الأوقات التي تناسبه مما يستدعي من المؤسسات التسويقية تهيئة وسائط وأساليب خزن ملائمة. ولعل من أهم خدمات تجار التجزئة وتجار

الجملة تجميع السلع وتخزينها بما يلائم رغبات المشترين. كما يقوم الصانع المنتج بتخزين المواد الأولية في أثناء الصنع، وتارة الصنع بكميات كبيرة ولمدد مختلفة. وكذلك يؤدي المزارع وشركة الصناعات الاستخراجية وظيفة التخزين لتحقيق حسن أداء العمل والإنتاج.

7ـ التوصيف والتنميط: Standardization تتعلق هذه الوظيفة بتحديد مواصفات السلع وجودتها وفق معايير محددة. وترتكز المعايير على ما يرغب به المشتري وعلى استخداماته المختلفة للسلع ويمكن الاتفاق على معايير محددة من خلال العمل المشترك لعدد كبير من المصانع والمنتجين واتحاداتهم المشتركة بالاتفاق مع هيئات حكومية وخاصة مهتمة بأعمال المعايرة والتوصيف. وتحقق المعايير أسساً مرجعية لمواصفات مثل اللون والشكل أو المتانة أو الحجم أو الأداء أو المذاق أو الرطوبة أو المحتوى وغير ذلك. وقد ازداد الاهتمام بوظيفة التنميط في العقود الأخيرة لإصرار المشتري على مواصفات ونماذج وأشكال محددة في المواد الأولية والسلع المصنعة حفاظاً على مصالحه وتفادياً للغش والمنافسة غير العادلة.

8ـ التغليف: Packing يعد التغليف وظيفة تسويقية مهمة في الحفاظ على جودة السلع ونظافتها ودقة وزنها وتحديد ماركتها وكيفية استخدامها ومنع الكسر والتسرب والعطب أثناء نقلها وتخزينها. وتوظف اليوم جهود كبيرة كما تجري أبحاث قيمة مفيدة في مجال التغليف لتكاليفه العالية وأهميته في الحفاظ على السلع. وقد جرت في العقود القليلة الماضية تحسينات جمة على الحاويات والبالات والطلاء بالكيمياويات الواقية خاصة في مجالات الأدوية والأغذية ومواد التجميل.

9ـ التقسيم (التصغير): Dividing تنطوي هذه الوظيفة التسويقية على تقسيم وتجزئة أو تصغير السلع إلى كميات وأحجام أقل مرغوب بها لدى المشتري. وتعد هذه

الوظيفة مهمة خاصة للسلع التي تنتج بكميات كبيرة ولكنها تستهلك بكميات قليلة. فالصانع يبيع عادة لتاجر الجملة حمولة سيارة أو حاوية ولكن تاجر التجزئة يشتري من تاجر الجملة بكميات أقل في المرة الواحدة مثلاً دزينة واحدة، والمستهلك يشتري علبة واحدة من تلك السلعة في المرة الواحدة. ولذلك كانت مهام التصغير مهمة في انسياب السلع من المنتجين إلى المستهلكين من تاجر الجملة وتاجر التجزئة ألى المستهلك.

10ـ التسعير: Pricing يتم التسعير حين يلتقي البائع والمشتري ويتفاوضان على نقل ملكية السلع والخدمات. ويعد تحديد كمية النقود الواجب دفعها وشروط التوريد والتبادل من خلال عروض المورد والمزايدات وأسعار المنافسين وأسعار الأسواق الأخرى وكميات الخصم الممنوحة سواء كانت كمية، نقداً، تجارية أو تجميعية. ورفع نسبة الخصم الممنوح يعد نقصاً في السعر، أما إنقاصها فيعد ارتفاعاً في السعر. ويمنح حسم الكمية لقاء الشراء بكمية أكبر. ويمنح الحسم (الخصم) النقدي لقاء تعجيل الدفع في مدة معينة. أما الحسم التجاري فيمنح لقاء كون المشتري نوعاً معيناً من المشترين أو التجار. والخصم التجميعي يمنح لقاء إتمام طلبات أو كميات معينة في مدة معينة محددة.

11ـ التمويل: Financing يعد المال مهماً للقيام بالاستثمارات المختلفة وإجراء عملية البيع بالدين أو عن طريق الائتمان ودفع مبالغ الأجور وقيم المعدات والآلات ومواد التوريد اللازمة لأداء العملية التسويقية. وعلى الرغم من أن على المشتري دفع قيمة مشترياته نقداً إلا أنه غالباً ما يؤجل الدفع إلى ما بعد عملية الشراء، إذ يمنح البائع للمشتري في هذه الحالة اعتماداً أو يتحمل عبء تمويل السوق وقد يستخدم البائع رأسماله الخاص أو يقترض من المصارف وشركات التمويل

ضمن شروط معينة. كما قد ينقضي وقت طويل بين تواجد السلعة وبين اقتنائها من قبل الزبون مما يتطلب أموالاً وإنفاقاً. وهكذا يبدو أن المال والتمويل يتغلغل في كل المجالات والنواحي التسويقية في انسياب السلع والخدمات من المنتجين إلى المستهلكين ويعد وظيفة تسويقية مهمة وضرورية في أداء الأعمال.

12ـ تجنب المخاطر: Risk Avoiding تواجه شركات الأعمال وهي تسوق السلع والخدمات التي تتعامل بها مخاطر عديدة يصعب تجنبها، فقد تتغير الأسعار أو الأشكال المرغوبة (الموضة)، وقد تتعرض السلع للسرقة والتلف. ويقع عبء تحمل أمثال هذه المخاطر وغيرها على عاتق رجل الأعمال في أدائه للوظائف التسويقية المصاحبة لانسياب السلع والخدمات. ولكن يمكن في بعض الحالات تجنب هذه المخاطر وتحويلها إلى الآخرين، إلى شركات التأمين مثلاً، أو القيام بعمليات الحماية Hedging وذلك بإجراء أعمال الشراء والبيع بآن واحد في سوق حالية وسوق مستقبلية توجد عادة في الدول المتقدمة صناعياً في بورصات أو مصارف السلع.

## أهمية التسويق

يعد التسويق بأنشطته التنفيذية المذكورة أعلاه مهماً من عدة وجوه، فهو أولاً يلبي حاجات المشترين ويشبع رغباتهم ويحسن من مستواهم المعيشي. فصاحب المشروع يسعى إلى تأمين رضى زبائنه على سلعه وخدماته لتحقيق ديمومته ونجاحه وأهدافه. فالسلع والخدمات تنتج وتعرض في السوق كي تستهلك وتشبع حاجات المشترين ورغباتهم. وبقدر ما يتم إشباع حاجات المشترين ورغباتهم يتحسّن مستوى حياتهم ومعيشتهم. وتنتفع هكذا كل المنظمات وتزدهر حين تلبي حاجات ورغبات الزبائن بممارساتها السليمة والصحيحة لأنشطة التسويق المختلفة. ثم أن التسويق ثانياً هو

المكمل الضروري واللازم للإنتاج. فالمبيعات مهمة لأي مشروع، والإنتاج وحده لا يكفي وسوف يتعرض للإخفاق المحقق إن لم يوجد العدد الكافي من المشترين في السوق. وثالثاً، يعد التسويق الكبير ضرورياً للإنتاج الكبير لاستيعابه وتحقيقه. وفي بعض الأحيان قد لا يتبع الشراء الكبير الإنتاج الكبير مما يستوجب جهوداً تسويقية لإيجاد الطلب والمشترين للسلع والخدمات وحثهم على تلبية حاجاتهم ورغباتهم واتباع الأساليب التسويقية الفعالة في سبيل تحقيق ذلك. ورابعاً، ليس أدل على أهمية التسويق من معرفة عدد العاملين في مجالات التسويق ووظائفه، وتبين الدراسات في بلدان كثيرة من العالم حصول زيادة كبيرة في عدد العاملين في الوظائف التسويقية وإنها أكثر بكثير من زيادات العاملين في مجالات التصنيع وقد يبلغ عدد العاملين في التسويق نحو ربع القوة العاملة في بلد ما. ويعود سبب هذا العدد الكبير من العاملين في مجالات التسويق المختلفة إلى التنوع الهائل والكبير في السلع والخدمات المنتجة والمقدمة للناس وإلى ظهور سلع وخدمات جديدة ومتطورة باستمرار وكذلك إلى زيادة دخول الأفراد وارتفاع مستويات معيشتهم وإلى السهولة في تواجد السلع والخدمات وتقديمها في كل الأوقات والأماكن.

ويمكن اعتبار ما ينفقه الفرد المستهلك لقاء أداء وظائف التسويق المختلفة كدليل على أهمية التسويق ودوره الهام في النشاط الاقتصادي. ويقدر أصحاب الخبرة المختصون، أن الفرد المستهلك ينفق وسطياً نحو نصف إنفاقه من دخله لقاء أداء وظائف ونشاطات التسويق المختلفة، ومن دون شك يوجد تباين في هذه النسبة حسب نوع السلع المستهلكة أو الخدمات المقدمة.

## خصائص التسويق الأساسية

يتسم التسويق ببعض السمات أو الخصائص المتميزة والتي منها أنه يعد عملية متطورة متجددة. وليس أدل على هذه السمة من النظر إلى أنواع معينة من السلع والخدمات وكيف كانت تسوق في الماضي وما أضحت عليه اليوم. وهذه السمة في التغيير والتطور والتجديد لعملية التسويق نتجت لمواجهة الظروف المتغيرة والمتطورة في الأسواق وتحسين وتطور أشكال السلع والخدمات وأنواعها، وضرورة تواجدها في مختلف الأماكن أو لضرورة التقيد بقوانين الدولة وأنظمتها.

ومن سمات التسويق أيضاً تميز أنظمة التوزيع فيه بالتنافسية، إذ يتم باستمرار استخدام أساليب متجددة أفضل لتقديم وترويج أنواع معينة من السلع والخدمات وإظهار أفضليتها على غيرها من السلع والخدمات البديلة الأخرى. ولتأثير السعر في قرار المشتري لحيازة نوع دون آخر، فإن البائع يلجأ غالباً إلى زيادة معدل دوران المخزون وتخفيض هامش الربح بقصد زيادة المبيعات ومواجهة المنافسة. كما تعد وتائر التغيير في ملكية المؤسسات التسويقية مرتفعة وتتطلب ممارسة عمليات التسويق فيها مهارات وقدرات متخصصة.

ومن خصائص التسويق المتميزة أيضاً سمة التركيز على الأشخاص أو الناس في تأدية وظائفه، وتحقيق مقولة أن حياة الأعمال هي حياة الناس فيها. فالسلع والخدمات يجب أن تلبي حاجات ورغبات الناس، وتشترى وتباع من قبل الناس، وتسوق بأساليب وطرائق مفهومة ومقبوله من الناس. ولكن على الرغم من أهمية الناس في العملية التسويقية، إلا أنها غير محكومة بشكل تلقائي بمعايير أخلاقية. فما يريده الناس من السلع والخدمات أو يظنون أنهم يريدونه يتم توريده بوسائل تسويقية جيدة أو سيئة

في نظر المشتري الذي يتحكم شخصياً بها حسب قيمه واتجاهاته وأنظمة الدول التي تمثل مصالح الناس.

ومن خصائص التسويق المهمة أيضاً هيمنة المؤسسات التسويقية ذات الحجم الصغير. فأغلب المؤسسات التسويقية وخاصة لدى تجار التجزئة والجملة توظف الواحدة منها عدداً قليلاً من العاملين. وحتى في الدول المتقدمة لا يتجاوز عدد العاملين في كل منها خمسة أفراد وأكثرهم من مالكيها أو أصحابها. أما من حيث كمية المبيعات بالمبالغ النقدية فيبدو أنها متمركزة أكثر في المؤسسات الكبيرة. ففي الولايات المتحدة الأمريكية مثلاً عدد قليل من المؤسسات نحو 3٪ مسؤولة عن نسبة عالية من المبيعات نحو 30٪.

# التسيير الذاتي

التسيير الذاتي Auto Management هو إدارة المؤسسة،أو الشركة، أو الوحدة التنظيمية من قبل العاملين فيها. و«التسيير» أو الإدارة أو التدبير هو اتخاذ القرارات وإجراء عمليات التخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة لمختلف أوجه نشاطات المشروع في الإنتاج والتسويق والتمويل والموارد البشرية. أما «الذاتي» فتشير إلى أن الإدارة تتم من داخل الوحدة التنظيمية من قبل العاملين فيها أنفسهم لا من خارجها سواء كانوا مالكين (حكومة)، أو إدارة ممتهنة. وهكذا فالتسيير الذاتي هو تعبير أطلق على الإدارة اليوغسلافية التي أرادت التميز عن الإدارة السوفييتية الشيوعية وعن الإدارة الغربية الرأسمالية لتعطي بعداً قومياً وحضارياً للتجربة اليوغسلافية والتي انتشرت فيما بعد بدرجات أقل في أقطار عديدة من العالم مثل بلغارية وهنغارية والجزائر وتشيكوسلوفاكية (سابقاً) وفرنسة.

وتتباين من الناحية العملية، تطبيقات التسيير الذاتي إذ يعده البعض فلسفة متميزة تستدعي ثورة ونظماً جديدة في السياسة والقانون والاقتصاد والاجتماع. في حين يرى فيه آخرون أسلوباً إدارياً يرتكز على أسس اللامركزية، والمشاركة، والديمقراطية، والعلاقات الإنسانية، والقرارات الجماعية. وعلى الرغم من وجاهة الأفكار والمبادئ التي ترتكز عليها تطبيقات التسيير الذاتي والضجة الإعلامية الهائلة التي صاحبته في يوغسلافية خاصة في الخمسينات والستينات من القرن العشرين، إلا أن نتائجه العملية لم تكن مجدية وفعالة وعلى مستوى الطموحات المتوقعة منه.

## أسباب النشأة:

وجهت انتقادات عديدة للأسلوب السوفييتي في تطبيقاته للاشتراكية منها: عزل الطبقة العاملة عن الإدارة (كتلة فعالة من المديرين وكتلة أدوات منفذة من المرؤوسين)، ومنها وجود مركزية شديدة وبيروقراطية زائدة، وصلابة في التخطيط والتنهيج، وعدم مراعاة التباينات الفردية وعدم ملاءمة الحوافز والمصالح المادية لحاجات الفرد وعدم الاستفادة من المبادرات الفردية وإضعاف المصلحة الاقتصادية للمنتجين، وتضخيم أجهزة الرقابة والتفتيش، وما أدى إليه كل ذلك من إضعاف إنتاجية العمل. وكردة فعل على هذه السلبيات وغيرها حاولت التجربة اليوغسلافية إعطاء المرونة في التخطيط ليتلاءم مع حاجات الاستهلاك وحرية التبادل في الأسواق وتقوية الدوافع والمبادرات الفردية (مع الحرص على المحافظة على قيم ومبادئ الاشتراكية)، إضافة إلى رفض تام للمنهج الستاليني الذي شوه الغاية السامية للاشتراكية بالوسائل التطبيقية السلبية. لقد كان القادة اليوغسلاف متأثرين بالنظريات والأفكار الاشتراكية التي ظهرت في المرحلة الأولى لثورة لينين البلشفية عام 1917، وبالنتائج السلبية لتجربتهم الاشتراكية في سنواتها الأولى بعد الحرب العالمية الثانية. فكانت هذه التجربة تعبيراً عن رغبة العمال وشعورهم بضرورة التحرر من سيطرة الدولة الصارمة على الاقتصاد، وتدخلها بأشكال مقيدة ومعيقة لحرية العمل والمبادرة والإبداع. إضافة إلى رغبة بعض المفكرين اليوغسلاف بانتهاج طرائق وأساليب خاصة بهم مستقلة عن النهج السوفييتي الستاليني خاصة بعد أن تم فصل يوغسلافية من منظمة الكومنفورم التي ضمت البلدان الاشتراكية وسيطرت عليها دولة الاتحاد السوفييتي آنذاك.

## الأساليب والمبادئ

انطوت النظرية الجديدة التي رافقت التسيير الذاتي على انتقال الملكية من الدولة إلى الشعب على أساس أن ملكية الدولة بحد ذاتها هي عائق في طريق التطور والنمو وشكل بدائي للملكية الاجتماعية. فالتأميم لا يحقق إلا القاعدة المادية الأساسية لتحويل علاقات الإنتاج إلى علاقات إنتاج جديدة صحيحة، وهو شكل بدائي للاستغلال، ويؤدي إلى احتكار طبقة من الإداريين لوظائف الإنتاج والتوزيع بدون شراكة عمالية حقيقية مما يقود إلى تحويل شكلي صوري للملكية وتحويل فائض القيمة إلى رأسمالية الدولة دون أن يحصل العمال على حقوقهم الكاملة. ويصبح بهذا الشكل من أهم خصائص النظرية اليوغسلافية للتسيير الذاتي نقل الملكية من الدولة إلى المجتمع ومنح العمال حق استثمارها وإدارتها على أسس ديمقراطية وإعطائهم جزءاً من الدخل الناتج يتناسب وجهودهم والقضاء على البيروقراطية والمركزية الشديدة. وكانت يوغسلافية قد بدأت بإقامة نظام يشابه الاتحاد السوفييتي بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية مباشرة. ففي عام 1946 بدأت بإقامة مزارع جماعية ومزارع تابعة للدولة وأخرى تعاونية وتوزيع نحو50٪ من الأراضي على فقراء المزارعين، وتأميم مشاريع صناعية ومصارف وشركات تأمين وتجارة الجملة. وفي عام 1948 أممت تجارة التجزئة ومؤسسات السينما والصحة والفنادق والمطابع ولم يعد يحق لأي شخص استخدام أكثر من4-5 أشخاص مأجورين. وقد عهدت إدارة المشاريع المؤممة إلى مديرين تعينهم الدولة ممن تتوافر فيهم المؤهلات السياسية المطلوبة. ومن الناحية الواقعية كان الحزب هو الذي يسير ويدير هذه المشاريع. وعلى أثر ظهور السلبيات والمشكلات والقطيعة مع الاتحاد السوفييتي قام المسؤولون اليوغسلاف بتطبيق التسيير الذاتي بدءً من عام 1950 وتطبيق أول تجربة نموذجية للتسيير الذاتي العمالي بـ 52 منشأة، ليوضع بعدها

قانون للتسيير الذاتي في شهر تموز من العام نفسه. وقد صدرت قوانين وأنظمة كثيرة بين عامي 1951 و1957 تضمنت إلغاء التخطيط المركزي واستبدال نظام تخطيط اجتماعي به يبدأ من القاعدة، الغرف الاقتصادية والاتحادات المهنية، مع توفير حرية ومرونة أكثر في التجارة والتسويق وتطبيق نظام التسيير الذاتي الاجتماعي في مؤسسات كالمدارس والفنادق والإذاعة ومنظمات المستهلكين وتنظيم لا مركزي لوزارات الدولة المركزية وذلك بنقل السلطات والصلاحيات المركزية إلى الجمهوريات والمحافظات والكومونات. وتجدر الإشارة إلى أن التسيير الذاتي الاجتماعي يختلف عن العمالي بسيطرة الدولة عليه واستخدام الاختصاصين والفنيين في مجالسه. ومن خلال هذه الإجراءات وبعد عدة سنوات أصبح للتسيير الذاتي أطره الدستورية والقانونية وترسخ عقيدة ثابتة فوصفه الرئيس «تيتو» أنه أعظم إجراء ديمقراطي شهدته البلاد. ووصفه آخرون أنه يحرر الطبقة العاملة لا من الرأسمالية فقط وإنما يجعلها مستقلة عن الجهاز الإداري للدولة، وأنه في مجالس العمال تكمن الأهمية التاريخية للطبقة العاملة.

ومن أهم سمات التسيير الذاتي ومبادئه ما يأتي:

- حق التجمعات العمالية بإدارة المنشآت الاقتصادية.
- حق المنشآت الاقتصادية المسيرة ذاتياً في الاستقلال والحرية في وضع البرامج والإجراءات الاقتصادية والتصرف بدخولها بعد تسديد التزاماتها وتوزيع الدخل الخاص بالعاملين بالطريقة التي تراها ملائمة، وتخصيص جزء من الموارد المادية لتأمين الحاجات الاجتماعية.
- حق المنشأة المسيرة ذاتياً استخدام العاملين وصرفهم من الخدمة.

- حق عمال المنشأة في انتخاب أجهزة الإدارة (التسيير) وإقالتها وحق الفرد في العمل.

- حق العمال بمن فيهم النساء بمبدأ كل حسب عمله.

## مآخذ على نظرية التسيير الذاتي

تثير نظرية التسيير الذاتي والحقوق الممنوحة للعاملين تساؤلات وشكوكاً وانتقادات في تعارضها بعضها مع بعض ومع حقوق ومصالح المجتمع الكبير. فالملكية هي من حقوق المجتمع إلا أنها تستثمر وتدار من قبل العاملين، ونتائج العمل هي من حق المجتمع مثلما هي من حقوق العاملين، وليس من السهل تحديد حقوق وصلاحيات كل منهما فيما يخص الإدارة والإشراف وتوزيع الدخل. كما يبدو التعارض بين استقلالية المنشأة وحقها في التصرف والإدارة ذاتياً من قبل العاملين وبين حق التدخل والرقابة من قبل المجتمع ممثلاً بإدارته وهيئاته المختلفة. كذلك تثار تساؤلات حول كيفية التوفيق بين المبدأ القائل «لكل حسب عمله» أي نفس كمية الأجر لنفس كمية العمل، وبين دخول المنشآت المتفاوته. فمختلف المنشآت تتمتع بقدرات وإمكانيات متفاوتة ولا يمكن ضمان نفس الأجر والدخل لنفس كمية العمل، حيث الظروف والإمكانات الفنية والاقتصادية متباينة. وهكذا يصبح التنسيق بين مصالح المنشآت والمجتمع وكذلك بين مصالح العاملين في المنشآت المختلفة عملية أساسية تستدعي تدخل السلطات المركزية والنقابات واتخاذ الإجراءات الكفيلة بحماية حقوق مختلف الأطراف. وقد يعتقد بعضهم أنه يمكن الإجابة عن الكثير من هذه الإشكالات والتساؤلات بتطبيق أنظمة حكم قائمة على أسس لا مركزية، واستبدال أجهزة شعبية بالأجهزة والدوائر الحكومية، وتسليم قيادة المنشآت وأدائها واستثماراتها إلى أجهزة التسيير الذاتي، ووضع نظم ملائمة لتوزيع الدخول بين المنشآت والمجتمع من جهة

وبين عمال المنشآت المختلفة من جهة أخرى. وهكذا قامت يوغسلافية بتقسيم الجمهوريات الست إلى 40 محافظة تضم 58 كومونة. والكومونة Commune هي الوحدة الأساسية للتنظيم الإداري اللا مركزي الجديد، تشكل وحدة جغرافية وسياسية واجتماعية واقتصادية وتتمتع بدرجة عالية من الاستقلالية، تستثمر الأدوات والقوى الإنتاجية المتوافرة في أراضيها، تضع خطط الإنتاج والتنمية وتحدد التوظيفات الخاصة بها ضمن إطار الخطة القومية، وتختار أفضل أساليب التنفيذ، وتنسق وتراقب العلاقات بين المنشآت التابعة والمالكة لها قانوناً، وتقرر تأسيس منشآت جديدة، وتدعم مالياً المنشآت القائمة، وتعين المديرين، وتحصّل على قسم من دخول المنشآت، وتمثل المجتمع وتشارك المنشآة في سلطاتها وأرباحها وخسائرها، وتهتم بشؤون الصحة والتعليم والسكن والنظام العام، وتحدد نسب وطرائق تحصيل الضرائب. ولكن على الرغم من هذه السلطات الواسعة للكومونه إلا أنها مقيدة وتخضع لمراقبة الهيئات والأجهزة الإدارية العليا في المحافظة والاتحاد. كما تتولى الأجهزة المركزية مسائل أمن الدولة في الكومونه وتحديد التزاماتها المالية للدولة وحاجتها للدعم المالي. وبهذا الشكل تصبح الكومونه هي ممثل المجتمع المحلي للمنشآت المسيرة ذاتياً والتي شكلت الخلايا الإنتاجية الأساسية للمجتمع اليوغسلافي الجديد.

### الإدارة في المنشأة المسيرة ذاتيا

يمكن عدّ المنشأة التي تطبق التسيير الذاتي وحدة فنية إنتاجية واقتصادية تعود ملكيتها للمجتمع، تتمتع بدرجة عالية من الاستقلالية ويقوم بإدارتها واستثمارها مجموعة من العمال الذين يعملون فيها وفق أسس ديمقراطية وعلى مسؤوليتهم ويحصلون على قيمة عملهم بما يتناسب إلى حد بعيد مع النتائج الاقتصادية لمنشأتهم. وفي الواقع حين قرر اليوغسلاف الانتقال من مرحلة التأميم إلى مرحلة التسيير الذاتي

مُنِح العمال حق إدارة واستثمار منشأتهم دون ملكيتها قانوناً. فالمنشأة ليست ملكاً لرأس المال أو الدولة أو العمال وإنما هي ملك للمجتمع ممثلاً بالكومونة ويتوجب لذلك على العاملين صيانة أدوات الإنتاج ودفع قيمة الاستهلاكات إلى الكومونه، وإذا ما تم بيعها تستخدم القيمة لشراء وسائل إنتاج جديدة. أما إذا ما تم تأجيرها تستخدم الأجرة لتقوية رأس مال المنشأة. ويلاحظ وجود انفصام وفصل بين الملكية التي تبقى اجتماعية والاستثمار الذي يصبح ذاتياً مستقلاً يمارسه العمال في إطار من المبادئ والقواعد الناظمة. وتتمتع المنشأة المسيرة ذاتياً بقسط وافر من الحرية تتجلى في حق عمالها باتخاذ القرارات ووضع الخطط للإنتاج والاستثمار وعلاقات العمل، وتحديد أسعار ما ينتجون واختيار طرائق التسويق الملائمة وتحديد نصيبهم الصافي من الدخل. فالمنشأة مسؤولة مالياً عن نتائج أعمالها ونشاطها وهي سيدة نفسها. ولكن لحرية المنشأة واستقلالها ضوابط وحدوداً. فقراراتها وإجراءاتها يجب أن تتماشى مع القوانين والأنظمة العامة. وهي تخضع في أعمالها وإجراءاتها إلى مراقبة وموافقة اللجنة الشعبية في الكومونة. كما أن عليها التقيد بالأنظمة المتعلقة بالأجور وتوزيع الدخول التي تقر بمعرفة وموافقة مجالس المنتجين. فلا تستطيع استثمار رؤوس الأموال التي تحتاجها دون أن تعلّل ذلك أمام السلطات المختصة وكفالة الكومونه. وهي لا تقدر على تغيير نوعية إنتاجها إلا ضمن القطاع الذي تعمل فيه. وفي حال وقوعها في عجز مالي ينظر في أمر مساعدتها، إلا أنه إذا استمر العجز وتكرر فإن الكومونه تقرر تصفية المنشأة وتتحمل إدارتها مسؤولية ذلك مع حرمان أعضاء الإدارة من إشغال مثل هذه المراكز مدداً طويلة أو قصيرة بما يتناسب مع مسؤولياتهم، دون أن يستفيد العمال من أي شيء إذا تمت تصفية المنشأة. وهكذا فإن المنشأة المسيّرة ذاتياً في يوغسلافية تعد بصورة عامة

مستقلة لكنها تبقى أقل حرية واستقلالاً من منشأة خاصة تعمل في ظل نظام رأسمالي وتعد أكثر حرية واستقلالاً من منشأة سوفيتية تابعة للدولة ومرتبطة بها.

وتتكون عناصر الإدارة في المنشأة المسيرة ذاتياً من: 1ـ المجتمع العمالي، 2ـ مجلس العمال، 3ـ لجنة التسيير، 4ـ المدير. فالمجتمع العمالي يعد الهيئة العامة في الشركة المساهمة، يضم جميع العاملين في المنشأة وصاحب السلطة العليا وينتخب مجلس العمال الذي يعد مثل مجلس الإدارة في الشركة المساهمة. ويتكون مجلس العمال من 15ـ20 عضواً ثلاثة أرباعه من العمال المنتجين فعلاً وربعه من الفنيين والاختصاصين والمهندسين ويخضع لنظام دوري في العضوية بحيث يسمح لجميع العاملين بالمشاركة فيه ويسمي لجنة التسيير ويقيلها كلها أو بعض أعضائها ويتخذ قرارات المنشأة المهمة. وتتكون لجنة التسيير من 3ـ 11عضواً يسميهم مجلس العمال لمدة سنة واحدة وثلاثة أرباع أعضائها من العمال المنتجين وتختص بقضايا الإدارة الفنية والمالية ووضع الأساليب الكفيلة بتنفيذ الأهداف والخطط. أما المدير فإنه ينتخب من قبل اللجنة الشعبية في الكومونه ويقوم بتنفيذ الخطط حسب قرارات لجنة التسيير وتنفيذ القوانين والأنظمة. وفي الواقع العملي يتمتع المدير باستقلال نسبي كبير إذ بإمكانه استخدام حق النقض (الفيتو) على قرارات لجنة التسيير ومجلس العمال إذا خالفت القانون أو تعارضت مع الخطط أو أوامر وتعليمات الدولة. كما أن بإمكانه اتخاذ القرارات عوضاً عن لجنة التسيير في حال تقاعسها أو تأخرها في تأدية مهامها. وهو ينفذ القرارات الصادرة من إدارات الدولة إلى جانب قرارات لجنة التسيير إذ يمثل السلطة الحكومية في الوقت نفسه. وقد يرى البعض في سلطات المدير الواسعة ضمانة تحول دون التدابير الخاطئة غير المدروسة والمرتجلة لافتقار العاملين إلى الخبرة والدراية والكفاية.

## تقويم التسيير الذاتي

نجمت مشكلات جمة عن تطبيقات التسيير الذاتي في يوغسلافية منها: الاختلاس والرشوة، وسوء الائتمان والغياب والتأخير في القدوم إلى العمل واللامبالاة وتحقيق المصالح الخاصة على حساب المصالح العامة واستغلال المراكز وتضارب الآراء والقناعات وفقدان الروح الجماعية قرارات المدير السلبية وترك الحبل له على الغارب وازدواجية السلطات والصلاحيات وغير ذلك.

ولعل من أسباب هذه المظاهر السلبية:

1ـ نقص وعي العمال وخبراتهم فأغلبهم من أصلٍ فلاحي تنقصهم الخبرة والمعرفة والجرأة والنظام وضرورة ممارسة سلوكيات غريبة عنهم.

2ـ السعي وراء الأهواء والمصالح الذاتية الأنية في اقتناء السيارات الفاخرة والشقق الجميلة والاستبداد في الرأي واستخدام السلطة دون الرجوع للمجالس العمالية والتدخل في الانتخابات العمالية.

3ـ تدخل الأجهزة السياسية والحكومية من قادة الحزب والنقابات بقصد الوصاية واتخاذ القرارات الخاطئة.

4ـ التعارض مع المبادئ الاشتراكية في الحرية والتنافس والاستغلال ودقة وصعوبة التوفيق بين مصالح العاملين المنتجين وبين جماهير المستهلكين والمجتمع، أو بكلام آخر بين حرية المنشأة اقتصادياً وبين عدم الاستغلال والجشع الشخصي.

5ـ تفاوت الأجور نتيجة انعكاسات قوى خارجة عن إرادة العاملين كاختلاف المنشآت في المواقع الجغرافية والظروف الاقتصادية والإمكانيات الفنية ونوعية السلع.

لقد بدا صعباً تطبيق مبدأ أجر واحد لعمل واحد، إذ كان العامل المتنفذ يحاول الانتقال باستمرار إلى المنشآت الأكثر ربحاً، مما أفقد العاملين الاستقرار والرضى وأشعرهم بالظلم والضيق والنقمة وضرورة تدخل الدولة لإنقاذهم. وقد لجأت الدولة فعلاً إلى تحديد أجورٍ واحدة لأعمالٍ متشابهة وفرضت الضرائب لامتصاص فائض الدخول وتقديم المساعدات للمنشآت الضعيفة، وضمان حد أدنى من الأجر وفرض الرسوم المختلفة، وكل ذلك على حساب مبادئ التسيير الذاتي وحرية المنشأة الاقتصادية في التصرف واتخاذ القرار.

ومن الناحية الأخرى كان لتجربة التسيير الذاتي نتائج إيجابية مهمة. فقد تم نقل السلطة من القمة إلى القاعدة واعتماد وتدعيم مبادئ الديمقراطية واللامركزية في الحكم والإدارة. كما حاولت التجربة تحرير العامل من الاستغلال الرأسمالي ووصاية أجهزة الحكومة البيروقراطية وتحقيق الحرية والديمقراطية الاقتصادية. فالعامل ينتخب ويناقش ويقرر. يراقب ويتحمل المسؤولية ويسهم في المناقشات وأعمال التخطيط ويحصل على دخل يتناسب وقدراته ويشعر أنه سيد نفسه وشريك منتج، يتمتع بقدرٍ رفيع من المسؤولية والسلطة، ويعمل في أجواء مريحة من المحبة والأخوة والتفاهم. كما كان للتجربة نتائجها الإيجابية في المجال الاقتصادي إذ أشارت بعض التقارير إلى سرعة نموٍ اقتصادي ارتفع فيه معدل دخل الفرد السنوي من 130 دولاراً قبل الحرب العالمية الثانية إلى نحو350 دولاراً عام 1960 وإلى 700 دولاراً عام 1965. كما بلغ معدل زيادة الدخل القومي السنوي 11٪ بين (1953-1960) واستطاعت يوغسلافية في15عاماً إقامة قاعدة صناعية مهمة بلغ نموها السنوي 13٪، كذلك انخفضت نسبة العمال الزراعيين من 70٪ قبل الحرب العالمية الثانية إلى 51٪ عام 1963، وبلغ نمو الإنتاج الزراعي السنوي 8٪. كما تشير إحدى الاستقصاءات إلى أن نسبة 75٪ من

العمال كانوا راضين عن التسيير الذاتي وأنه وسيلة ناجعة لتحسين أحوالهم، وأنّ 25٪ منهم شعروا بالاستياء وعدم الرضى عنه. كما أبدى بعض زعماء السوفييت إعجابهم بتجربة التسيير الذاتي الرائدة في البناء العلمي للاشتراكية. وقد اختارت بعض الأقطار العربية مثل الجزائر أساليب عملية في التسيير الذاتي في تطبيقات عملية محدودة. واعتبرت التجربة أيضاً مرجعية مهمة استند إليها خلال البلبلات السياسية والاجتماعية التي طرأت ضمن كتلة الدول الاشتراكية في بولونية وهنغارية وتشكوسلوفاكية (سابقاً) في المدّة الأخيرة قبل سقوط الاتحاد السوفييتي والتجربة الشيوعية. وحتى في فرنسة اكتسبت فكرة التسيير الذاتي بعض القوة وذلك بعد أزمة عام 1968. ومن الناحية الأخرى تعرض التسيير الذاتي إلى الكثير من الهجوم والنقد، وخاصة من الصين الشعبية التي رأت فيه فكراً طوباوياً خيالياً وانحرافاً عن المسار الاشتراكي والمبادئ الماركسية واللينينية ووسيلة لإعادة الرأسمالية ثانية إلى البلاد.

ومهما كان من أمر التسيير الذاتي في سلبياته وإيجابياته فإنه حاول الجمع بين الديمقراطية والحرية الاقتصادية والحفاظ على المبادهات الفردية الخلاقة وبين تحقيق العدالة الاجتماعية في إلغاء الاستغلال. لقد حاول رسم لوحة جميلة جديدة لإدارة البلاد والمشاريع، فيها من ألوان الاقتصاد الحر وألوان رأسمالية الدولة بقدر ما فيها من ألوان الاشتراكية.

# التصنيع

## مفهوم التصنيع

يعتبر مفهوم التصنيع industrialization من المفهومات التي ظهرت في العصر الحديث، وبوجه خاص بعد الثورة الصناعية الأولى منتصف القرن السادس عشر. وهو بإيجاز عملية بناء المصانع على نطاق واسع بحيث يصبح النشاط الصناعي مسيطراً في بنية الاقتصاد على حساب النشاطات الاقتصادية الأخرى كالزراعة والتجارة والخدمات والنشاطات الاستخراجية.

فقد عرَّف خبراء الأمم المتحدة في الدورة الثالثة للجنة التنظيمية للأمم المتحدة التصنيع بأنّه: «عملية تطوير الهيكل الاقتصادي الداخلي المتعدد الفروع، والمجهز بتقانة حديثة، والذي يتميز بقطاع تحويلي ديناميكي، يملك وينتج وسائل الإنتاج وسلع الاستهلاك، والقادر على ضمان معدلات نمو عالية للاقتصاد كله، وتحقيق تقدم اقتصادي واجتماعي».

## الصناعة والتصنيع

الصناعة تعني تحويل الخامات المعدنية والنباتية والحيوانية والمواد الاصطناعية إلى بضائع وطاقات ذات قيم استعمالية تشبع حاجة للإنسان باستخدام الآلات والطرائق الكيمياوية المختلفة. وتكون هذه العملية منمطة ومستمرة وموحدة في أكثر من دورة إنتاجية.

فقد عرفت منظمات الأمم المتحدة الصناعة: «بأنها كل ما يسهم في تحويل المادة الخام إلى منتج». أي إن الصناعة في إطار الأنشطة الاقتصادية هي عملية تحويل أي مادة

أو سلعة إلى حالة، أو صورة أخرى، تصبح معها أكثر نفعاً أو إشباعاً لحاجات الإنسان ورغباته.

والصناعة محور التصنيع، لكن الصناعة مفهوم أعم من التصنيع إذ تشمل النشاطات الاستخراجية (النفط، الغاز، خامات المعادن، الفحم والمياه الجوفية وغير ذلك) والنشاطات التحويلية (تحويل الخامات إلى بضائع للاستهلاك النهائي أو الوسيط أو الرأسمالي، وإنتاج الكهرباء ومعالجة الغاز الطبيعي وإنتاج بخار الماء). أما التصنيع فيقتصر على النشاطات التحويلية دون النشاطات الاستخراجية، لذلك فإن الدول التي تمتلك قطاعاً ضخماً من الصناعة الاستخراجية (دول الأوبيك) لاتعتبر دولاً مصنعة لأنها تفتقد إلى قطاع الصناعات التحويلية المتطورة.

أما لماذا تعد الصناعات التحويلية أساساً لمعرفة مستوى التصنيع، فمرد ذلك إلى عدة أسباب، منها:

1ـ أن الصناعات التحويلية تضيف أكبر قدر ممكن من القيمة المضافة إلى الخامات أو مصادر الطاقة.

2ـ أن هذه الصناعات تتطلب استخدام قدر كبير من العمل الإنساني ومن التكنولوجيا، علماً بأن التكنولوجيا هي أيضاً نتاج نوعي للعمل الإنساني.

3ـ وعليه فإن هذه الصناعات تعزز حركية المجتمع وتقوي عملية إنتاج القيم الاستعمالية والتبادلية.

4ـ أن إطار الصناعات التحويلية واسع جداً ويشمل عدداً كبيراً من المنتوجات، وهذا العدد يتزايد بسرعة كلما تطور المجتمع وتقدم.

5ـ أن للصناعات التحويلية أثراً إيجابياً كبيراً على مجمل البنية الاجتماعية إذ إن هذه الصناعات تحرك البنية الاجتماعية بتدريب الأعداد المتزايدة من الكوادر وفتح الجامعات والمعاهد الضرورية لتطور الاقتصاد.

6ـ أن الصناعات التحويلية تسهم في تطور الطلب الاجتماعي على المنتوجات، كما تسهم في تطوير الحاجات ولها أثر تحريضي وتراكمي في جميع زوايا الاقتصاد والمجتمع.

وتسمي مراجع الأمم المتحدة النشاطات الاستخراجية بالصناعة الأولية، أما النشاطات التحويلية فتسميها بالصناعة الثانوية لأن الاستخراج قاعدة أولية للتحويل. بمعنى أن الصناعة الاستخراجية هي فروع النشاط التي تقوم بالكشف عن الخامات، واستخراجها، وتركيزها. حيث تستعمل مخرجاتها كمدخلات في فروع الصناعات التحويلية لإنتاج سلع صالحة وقابلة للتداول، وتلبي حاجات الإنسان في الإنتاج والاستهلاك والاستثمار.

وتقسم النشاطات الصناعية التحويلية إلى قسمين:

1ـ إنتاج أدوات الإنتاج (البضائع الرأسمالية) والطاقة والمنتوجات الوسيط (نصف المصنعة).

2ـ إنتاج بضائع الاستهلاك النهائي.

أما المراجع الاشتراكية فتسمي القسم الأول بالصناعات الثقيلة (وخاصة الصناعة المعدنية وصناعة الآلات ووسائط النقل البضاعي والنقل الجماعي وإنتاج الكهرباء)، والقسم الثاني تسميه بالصناعات الخفيفة.

## دوغما التصنيع

يرتبط مفهوم التصنيع بمفهوم التنمية ارتباطاً كبيراً. وقد بحث علم الاقتصاد طبيعة هذا الارتباط وضرورته. لكن لايوجد اتفاق بين النظريات الاقتصادية حول مدى لزوم هذا الارتباط ودرجته على الرغم من أن جميع النظريات تؤكد أنه لا يمكن التحدث عن تنمية حقيقية إذا لم يتم إدخال النمط الصناعي، بشكل أو بآخر، إلى بنية الاقتصاد..

ويتعلق هذا الأمر، أساساً، بالسؤال التالي: هل التصنيع الشامل ضروري للتنمية؟ أم إنه يمكن تحريك عجلة التنمية من دون التركيز على التصنيع كمحور أساسي للتنمية؟.

تؤكد النظرية الاشتراكية أن التصنيع شرط لابد منه للتنمية، مع التركيز على أولوية ما يسمى بالصناعات الثقيلة (إنتاج وسائل الإنتاج، الطاقة... إلخ)، بغض النظر عن الظروف الطبيعية والبشرية والمصادر التي يمتلكها هذا الاقتصاد أو ذاك.

أما الباحثون الاقتصاديون من التيار الرأسمالي فينتقدون هذا التوجه بشدة ويسمونه «دوغما التصنيع» أي صنمية التصنيع واعتباره أساساً للتنمية دون تمحيص. ويعتقد هؤلاء أنه من الخطأ أن تتجه الدول النامية نحو التصنيع الشامل أو محاولة بناء قاعدة صناعية عريضة، وأنه من الأفضل لهذه الدول تطوير إمكاناتها الزراعية والنشاطات الاستخراجية (استخراج الخامات والنفط والغاز)، وتصدير هذه المواد إلى الدول الصناعية مقابل استيراد البضائع المصنعة منها. ويقول هؤلاء المنظرون أن هذا يعزز عملية التبادل بين الشمال والجنوب ويقوي الترابط بين أجزاء العالم ودوله كلها.

ولاشك في أن ما يطرحه هؤلاء هو، في بعض دوافعه، محاولة للحفاظ على موقع الدول الصناعية الاحتكاري في العالم، وسيطرتها المطلقة على سوق البضائع المصنعة وحصولها على ما يسمى «بالربح الإضافي» الناتج عن موقعها الاحتكاري.

وهكذا، يضع ما يمكن أن نسميه (دوغما عدم التصنيع) مقابل «دوغما التصنيع» التي تطرحها النظرية الاشتراكية للتنمية الاقتصادية.

ومن الواضح أن النظريتين، الاشتراكية والرأسمالية، حول علاقة التصنيع بالتنمية فيها إطلاق وعمومية، مما يضعف من قيمتها العلمية لأن تطبيق المطلق على المحدد يعتبر توجهاً غير علمي.إذ إن تحديد العلاقة بين التصنيع والتنمية، يجب أن ينطلق من واقع كل بلد وظروفه ومدى وجود المصادر الطبيعية فيه وكذلك إمكانات اتساع سوقه الوطنية وارتباطاته بالأسواق الإقليمية والعالمية وقدرته على تطوير تكنولوجيا مناسبة وغير ذلك من متغيرات مهمة.

## التصنيع والاعتماد على الذات

استكمالاً لما سبق ذكره في الفقرة السابقة لابد من الانطلاق من واقع البلد المعني وطاقاته عند اختيار نمط التنمية. إن التصنيع ضروري للتنمية عندما تتوافر الخامات اللازمة ومصادر الطاقة والقوة البشرية والسوق وإمكانية تطوير التكنولوجيا أو إمكانية استيعابها عند استيرادها، أما إذا كان البلد المعني فقيراً في كل هذه العوامل وغنياً في إمكاناته الزراعية أو السياحية فإنه من المفيد التركيز على هذه الإمكانات عند اختيار نمط التنمية..

والانطلاق في عملية التنمية من إمكانات البلد ومصادره وميزاته يؤدي إلى تعزيز الاعتماد على الذات، لأن الاستفادة من المصادر والطاقات الموجودة، حتى ولو لم تؤد

إلى التصنيع الشامل، تحقق وفورات كبيرة وتبني اقتصاداً أقل اعتماداً على الخارج بالمعنى البنيوي.

وهنا لابد من الإشارة إلى أمرين:

1ـ إن الاعتماد على الذات لايعني الانغلاق والانعزال عن العالم وإنما يعني حسن الاستفادة من الطاقات المتوافرة بغية الحصول على موقع أفضل في الموازييك العالمي الذي يقوم ـ أساساً ـ على قانون الميزات النسبية.

2ـ إن بناء المصانع ضروري لكل اقتصاد بشرط أن ترتبط المصانع بميزات البلد الزراعية أو السياحية، لا أن تبنى المصانع لمجرد تطبيق دوغما التصنيع..

## التصنيع والتحديث

لعملية التصنيع انعكاسات إيجابية جداً على حركة التحديث التكنولوجي والاقتصادي والفكري والثقافي والتعليمي، بل والسياسي أيضاً. فبناء المصانع يحفز تطوير التكنولوجيا وينمي التعليم وبناء الكوادر كما ينمي السوق (الطلب والحاجات) ويحرض الحاجة إلى البحث العلمي مما يؤدي إلى تعزيز التعليم والفكر والثقافة بوجه عام. كما أن بناء المصانع يحرض تكوين طبقة عاملة متطورة ذات أفق مفتوح بسبب تعاملها مع التكنولوجيا المتطورة (وخاصة في إطار الثورة الصناعية الثانية والثالثة) مما يعزز توجه المجتمع بكامله نحو التقدم المستمر.

وتتمتع التكنولوجيا بخاصية التطور المستديم والمتصاعد (الأثر العمودي)، كما أنها تحرض عمليات التطور الشمولي في المجتمع (الأثر الأفقي) مما يعزز حركية المجتمع وتقدمه الاندفاعي.

## التصنيع وتغير الهيكل الاجتماعي

يعتمد التصنيع، بشكل أساس، على تطور التكنولوجيا. وبما أن التكنولوجيا ذات خصائص تحريضية وتراكمية وتصاعدية فإن عملية تغير الهيكل الاقتصادي تندفع إلى الأمام بقوة. ولما كان المجال الاقتصادي جزءاً مهماً في مجمل البنية الاجتماعية الشمولية فإن تغير هذا الهيكل ينعكس بقوة على جميع المجالات الأخرى، السياسية والثقافية والاجتماعية والصحية مما يؤدي إلى تغيير اندفاعي في مجمل الهيكل الاجتماعي.

## التصنيع ومستوى المعيشة:

مستوى المعيشة هو مجمل الظروف المادية والثقافية والاجتماعية للناس في بلد ما، وهذا المفهوم مركب ويشمل كل ظروف حياة الناس وليس جوانب الاستهلاك المادي فقط. لكن ظروف العمل والإنتاج هي المحور الذي يترك أثراً كبيراً في مجمل ظروف الحياة، لذلك فإن كل تغير في ظروف العمل والإنتاج ينعكس طرداً على كل ظروف الحياة.

ولما كان النشاط الصناعي (التحويلي) واحداً من أهم النشاطات التي تخلق قدراً كبيراً من القيم المضافة، فإن تعزيز هذا النشاط وتوسيعه يؤديان إلى ارتفاع مناسب في مستوى المعيشة، أي في مجمل ظروف حياة الناس.

والأمر هنا لا يتعلق بالدخل فقط، لأن النشاطات الاستخراجية أو الزراعية أو السياحية قد تعطي دخولاً مرتفعة أيضاً، وإنما المقصود تأثير عملية التصنيع في مجمل البنية الاجتماعية. إن ارتفاع الدخل يؤدي إلى ارتفاع في مستوى الاستهلاك، لكن مفهوم مستوى المعيشة لا يقتصر على مستوى الاستهلاك فقط وإنما يتعداه إلى مجمل ظروف الحياة (التعليم، التكنولوجيا، استقلالية الاقتصاد).أي إنه يشمل ما يسمى بتحسين مؤشر التنمية البشرية.

لذلك قد يكون دخل الفرد في دولة نفطية (اعتماداً على النشاطات الاستخراجية) أكبر من دخل الفرد في دولة صناعية (اعتماداً على النشاطات الصناعية)، إلا أن مستوى المعيشة في الدولة الصناعية أو مؤشر التنمية البشرية سيكون أعلى من مثليه في الدولة النفطية على الرغم من أن المواطن في هذه الدولة يستطيع الحصول على مستوى أعلى من الاستهلاك الشخصي.

ومع كل فوائد الصناعة وإيجابياتها، إلا أن لها سلبيات عديدة، كالتلوث البيئي الذي أصبح من سمات هذا العصر. ففي مؤتمر ريودي جانيرو الذي عقد عام 1992 في البرازيل بحضور العديد من رؤوساء الدول في العالم، والمؤسسات الحكومية وغير الحكومية، أقرّ الحاضرون في جدول أعمالهم للقرن الحادي والعشرين في مجال حماية البيئة، فرض الغرامات على الأفراد والصناعات التي تلوث البيئة من جهة، وإعداد الخطط للتخلص من النفايات واعتماد طرائق أسلم في الإنتاج من جهة أخرى.

## قياس مستوى التصنيع

هذا القياس كمي ويعتمد على عدد من المؤشرات منها نسبة الناتج الصناعي إلى الناتج المحلي الإجمالي، أو نسبة العاملين في القطاع الصناعي إلى عدد العاملين في الاقتصاد بكل قطاعاته أو عدد العاملين في المجتمع.

ويمكن أيضاً التحدث عن المقاييس النوعية. وهذا يتطلب التركيز على العلاقة بين قطاع الصناعات الاستثمارية (الرأسمالية) وقطاع الصناعات الاستهلاكية، مع الأخذ بعين الاعتبار بعض المؤشرات الكمية كالدخل وعدد العاملين وقيمة الصادرات وغيرها.

وعلى أساس المقاييس القومية يمكن تحديد مستوى التصنيع، وبوجه عام مرّت الدول الصناعية الكبرى بثلاثة مستويات (مراحل) أساسية في تاريخها الحديث:

المرحلة الأولى كانت فيها النسبة بين الصناعات الاستثمارية والاستهلاكية (1إلى 5) لصالح الصناعات الاستهلاكية وكانت العلاقة بين الصناعات الاستثمارية والتصدير (1 إلى 4-6) لصالح التصدير، في المرحلة الثانية أصبحت العلاقة أكثر توازناً (1 إلى 2) لصالح الصناعات الاستهلاكية و(1إلى 3-7) لصالح التصدير، أما في المرحلة الثالثة فقد تطورت الصناعات الاستثمارية تطوراً كبيراً (1 إلى 0.5-1) لصالح الصناعات الاستثمارية، وبالنسبة للعلاقة مع التصدير (1 إلى 0.5-1.5).

# التضخم

لا بد عند استخدام مصطلح التضخم التمييز بين تعريفين له. التعريف الأول: يعتبر التضخم، كظاهرة اقتصادية، يتمثل في انخفاض أو تدهور القيمة الشرائية للنقود. وهذا التعريف لا يخرج عن النظرة إلى التضخم كنتيجة حدثت بالفعل لسبب محدد. أما التعريف الثاني: يرّد ظاهرة التضخم إلى ارتفاع الأسعار بشكل مستمر. وعند الأخذ بالتعريف الثاني فإن التضخم كظاهرة يصبح أكثر تعقيداً من التعريف الأول. وفي الحالة الثانية ينصب البحث عادة على العوامل الديناميكية المتغيرة التي تحرك الأسعار باستمرار نحو الأعلى. وحسب هذا المفهوم يرجع التضخم إلى خلل في جهاز الإنتاج وعدم مرونته وكفايته للوفاء باحتياجات المجتمع من السلع والخدمات. ومن ثمّ فهو لا يعبر عن ظاهرة نقدية بحتة كما درجت على ذلك المفهومات الشائعة عن التضخم بقدر ما يعبر عن مجموعة من الاختلالات الهيكلية الكامنة في قطاعات الاقتصاد الوطني.

## آلية التضخم

ورأى بعض الباحثين أن العلاقة الديناميكية التي تسبغها النظرية الكمية في النقود على تأثير التغير في كمية النقود على مستوى الأسعار ليست بهذا الشكل البسيط الذي تصوره النظرية. فمن الجائز أن ترتفع الأسعار لأسباب لا دخل فيها لتغيير كمية النقود. كما أن التغيرات التي تعزو إليها النظرية في تفسير آلية التضخم وهي كمية النقود وسرعة تداولها أو الطلب عليها وحجم الإنتاج ليست مستقلة بعضها عن بعض. ومن ناحية يشير بعضهم عند تفسير آلية التضخم إلى أنه من الثابت أن التغير في المستوى العام للأسعار كثيراً ما يؤثر في كمية النقود، ذلك أن حركات الأسعار نفسها

كثيراً ما تسبّب تغيرات في العوامل النقدية. فارتفاع الأسعار، ولاسيما إذا كان كبيراً، من شأنه أن يؤدي في بادئ الأمر إلى زيادة سرعة تداول النقود ثم إلى زيادة كمية النقود في نهاية الأمر.

ولكن بعد ظهور نظريات جديدة لم تعد النظرية الكمية مقبولة لتفسير آلية التضخم. وكان توسع الحكومات في إصدار النقود، واتباع سياسة النقود الرخيصة في غمار الحروب وما اقترنت به من موجات محسوسة من التضخم، من الذرائع الأساسية التي ركن إليها أنصار النظرية الكمية في تحليل آلية التضخم.

ومهما تكن الأسباب التي تركن إليها النظريات والمدارس في تفسير آلية التضخم فإن آلية التضخم لا تأخذ منحى واحداً في الواقع العملي. فهي تختلف من بلد إلى آخر حسب مستوى التطور الاقتصادي ـ الاجتماعي والتركيب الهيكلي للاقتصاد الوطني.

## أسباب التضخم

هناك تباين عميق في تحديد الأسباب التي تحكم هذه الظاهرة، أو العوامل المؤدية لها. ويمكن اعتبار النظرية الكمية في النقود أولى النظريات التي حاولت معرفة أسباب التضخم والآلية التي تحدد المستوى العام للأسعار والتقلبات التي تحدث على هذا المستوى.

مقابل ذلك هناك صورة أخرى لتفسير ظاهرة التضخم وتحديد أسبابها نجدها في «معادلة كامبردج» وفي إطار نظرية كمية النقود. اعتمد أصحاب هذه المعادلة في هذا التفسير على فكرة الطلب على النقود المتمثل بحجم الأرصدة النقدية التي يرغب الأفراد بالاحتفاظ بها لأغراض المبادلات. بمعنى آخر حجم النقود التي يحتفظ بها الأفراد في المدة بين حصولهم على النقود وبين تاريخ إنفاقها، ويتحقق التوازن النقدي

حين تكون الكمية المطلوبة من النقود مساوية لكمية المعروض منها. بحيث يصير المستوى العام للأسعار في هذه الحالة مستقراً لا وجود فيها للتضخم.

في بداية نشاطه الفكري كان كينز يعد من أنصار المدرسة الكلاسيكية الحديثة. وكان متأثراً على وجه الخصوص بأفكار (فيكس وهايك وغيرهما)م من يرون في النقد وسيلة للتداول. من ثمّ فإن أسباب التضخم تعود بالدرجة الأولى إلى كمية النقود المعروضة لتحقيق المبادلات السلعية. وعلى أن كينز كان يرى في النقد مخزناً للقيمة بالإضافة إلى وظيفته كوسيلة للتبادل، بقي تحليله كتطورات محدودة للدلالة على المفهومات الخاصة بمعادلة كامبردج.أي معادلة الأرصدة النقدية التي رغب الأفراد الاحتفاظ بها للمبادلات بالإضافة إلى مفهوم سرعة دوران النقد.

في إطار هذه التطويرات تظهر البدايات الأولى لتحليل كينز عن دور الدخل والإنفاق في ضوء العلاقة بين النقود وسعر الفائدة والاستثمار والادخار والمستوى العام للأسعار. وبذلك خرج كينز في تحليله عن إطار النظرية الكمية للنقود ولم يعد يبحث عن تأثير النقود على الأسعار في إطار كمي كما ذهبت إلى ذلك النظرية الكمية للنقود. وإنما من خلال معرفة تأثير التغير في كمية النقود على سعر الفائدة وتأثير هذا السعر على الاستثمار. أو بمعنى آخر فقد استخدم كينز مجموعة من المعادلات التي تنحصر غايتها ودلالتها في تصوير العلاقة بين الدخل القومي والاستهلاك والاستثمار والأسعار والتكاليف والإنتاجية. ولتفسير ذلك فإن التوسع في كمية النقود يؤدي إلى انخفاض سعر الفائدة وهذا يؤدي إلى اختلال بين الاستثمار والادخار إذ حجم الاستثمار أكبر من حجم الادخار. والنتيجة الطبيعية لذلك تحقيق المستثمرين أرباحاً غير عادية تدفع المستثمرين إلى المزيد من الاستثمار الذي يموَّل عن طريق الائتمان المصرفي. وفي حالة افتراض التشغيل الكامل فإن زيادة الطلب على عوامل الإنتاج لابد

أن تؤدي إلى زيادة تكلفة الوحدة المنتجة وارتفاع سعرها. أو بمعنى آخر ارتفاع المستوى العام للأسعار. وفي الحقيقة فإن ما توصل إليه كينز في بداياته لم يكن سوى ترديدٍ لأفكار فيكسل الذي كان له فضل السبق في دراسة أثر الفائدة على العلاقة بين الاستثمار والادخار والمستوى العام للأسعار.

إلا أن كتاب كينز في التشغيل والفائدة والنقود لعام 1936 شكل ثورة ضد الفكر الكلاسيكي. وفيما يتعلق بالتضخم يستند تحليل كينز على التقلبات في الإنفاق القومي (المكوّن من الاستهلاك والاستثمار والإنفاق الحكومي) باعتباره المحدد الرئيس لمستوى الأسعار والتشغيل مستعيناً في ذلك بأدوات تحليلية جديدة كالمضاعف multipleir، والمعجل accelerator، وذلك بدلاً من التقلبات التي تحدث في كمية النقود. والأدوات التي استخدمها كينز تتبلور في النهاية في التفاعل بين قوى الطلب الكلي وحالة ما بعد الوصول إلى مستوى التشغيل الكامل.

في الحالة الأولى قبل الوصول إلى حالة التشغيل الكامل أو الاستغلال الكامل للطاقات الإنتاجية فإن زيادة الطلب الكلي وخاصة الطلب على عوامل الإنتاج، تؤدي عادة إلى زيادة عرض السلع والخدمات وزيادة حركة المبيعات وتحقيق أرباح غير عادية. الأمر الذي يدفع بالمستثمرين إلى زيادة تشغيل الطاقات الإنتاجية والأيدي العاملة مما يؤدي إلى ظهور بداية الاتجاهات التضخمية قبل الوصول إلى حالة التشغيل الكامل. ويطلق على هذه الاتجاهات التضخم الجزئي partiel نتيجة نقص بعض عوامل الإنتاج يترافق مع زيادة الطلب عليها أو بسبب الضغط النقابي لرفع الأجور بمعدلات لا تتناسب مع معدل زيادة الإنتاجية أو نتيجة للميول الاحتكارية لتحقيق أرباح غير عادية.

في الحالة الثانية أي حالة التشغيل الكامل فإن زيادة الطلب الفعّال لا تقابلها زيادة في العرض (مرونة العرض صفر). ويأتي التضخم في هذه الحالة نتيجة زيادة حجم الطلب الكلي عن حجم العرض الكلي زيادة محسوسة ومن ثمّ ظهور ارتفاعات مفاجئة في الأسعار. أي إن التضخم يظهر نتيجة وجود فائض في الطلب excess demand يفوق الطاقات الإنتاجية. أو بكلمة أخرى فإن التضخم يظهر نتيجة زيادة في الطلب على السلع الاستهلاكية وعوامل الإنتاج عن المعروض منها بحيث تتشكل الفجوة التضخمية inflation gap.

والواقع أنّ الطريقة الكينزية في تحليل أسباب التضخم ترجع إلى الاقتصادي فيكسل Wicksell الذي كان أول من نقد المفهوم الكلاسيكي للتضخم، الذي ينسبه إلى الزيادة في عرض النقود. وقد وجد تحليل فيكسل الذي بُنِيَ على الزيادة في الطلب الفعال تأكيداً له في النظرية العامة لكينز. ومع ذلك هناك فرق جوهري بين تحليل فيكسل والتحليل الكينزي. فقد ركزت المدرسة الكينزية أضواءها على الزيادة التي تحدث في الطلب على السلع الاستهلاكية وعوامل الإنتاج مفترضة في ذلك أن عدم التوازن الذي يطرأ على أسواق السلع الاستهلاكية يظهر أثره مباشرة على التوازن في أسواق عوامل الإنتاج وعلى الأخص سوق العمل. أما فيكسل فقد بنى تحليله في التضخم على أساس الزيادة التي تحدث في الطلب على السلع الاستهلاكية وتجاهل تأثير الزيادة التي تحدث في الطلب على عوامل الإنتاج.

في أعقاب الحرب العالمية الثانية توسعت البحوث والدراسات حول تشخيص أسباب التضخم. وكان معظم الاتجاهات الجديدة خلال هذه الفترة خليطاً من أفكار النظرية الكمية والنظرية الكينزية. ومن هذه الدراسات تلك التي قام بها أنصار كينز ومحاولاتهم إدخال التحليل الحركي الديناميكي على النظرية الكينزية عن طريق

استخدام المعادلات التفاضلية differencial equations لتحديد الأسباب والعوامل التي تحدد سرعة تطور أو ثبات الفجوة التضخمية. على أن أهم هذه التجديدات وأخصها هو التجديد الذي أدخلته «المدرسة السويدية الحديثة»، ويمثلها (ليندبرغ Lundberg، ليندال Lindhal)، التي تبلورت في أعقاب سنة 1930 أي في خضم موجات البطالة والكساد. وما يميز هذه المدرسة هي أنها تجعل للتوقعات expectations أهمية خاصة في التحليل النقدي للتضخم. وخلافاً للنظرية الكينزية ترى المدرسة السويدية أن العلاقة بين الطلب الكلي والعرض الكلي لا تتوقف فحسب على مستوى الدخل، كما ترى النظرية الكينزية، بل وعلى خطط الإنفاق القومي من جهة، وخطط الإنتاج القومي من جهة أخرى، أو بعبارة أخرى تتوقف على العلاقة بين خطط الاستثمار وخطط الادخار. وترى هذه النظرية أن ليس هناك من سبب يدعو للاعتقاد بأن الاستثمار المخطط يساوي الادخار المتحقق (إلا في حالة التوازن). لأن رغبات المستثمرين ودوافعهم تختلف عن دوافع المدخرين. ومن ثمّ يؤدي عدم التساوي بين الادخار المخطط (أو المتوقع) والاستثمار المخطط (أو المتوقع) إلى تقلبات في المستوى العام للأسعار. ففي حالة زيادة الاستثمار المخطط عن الادخار المخطط فإن ذلك يعني أن الطلب أكبر من العرض ويؤدي ذلك بالتالي إلى ارتفاع مستوى الأسعار، وعلى هذا فإن الاختلاف بين الادخار المخطط (أو الاستثمار المخطط) والاستثمار الفعلي (الاستثمار المتحقق) ينعكس في وجود فجوة (فائض طلب) في أسواق السلع الاستهلاكية، وفجوة أخرى (فائض طلب) في أسواق عوامل الإنتاج إلى جانب وجود دخول غير عادية يحققها المنتجون نتيجة ارتفاع الأسعار. والخلاصة فإن صلب تفكير المدرسة السويدية الحديثة في التضخم هو التفكير الذي يعطي أهمية محورية للتوقعات

في تفسير الفجوة التضخمية. وعموماً فإن هذه المدرسة تدخل في تحليلها السوقين النقدي والمالي.

منذ عقود قليلة أخذت مجموعة واسعة من الاقتصاديين تتبنى النظرية الكمية للنقود باعتبارها دليلاً نظرياً لتفسير أسباب التضخم. وكان أشهر من تولى الدفاع عن هذه النظرية وإعادة صياغتها من جديد هم ميلتون فريدمان وأنصار مدرسة شيكاغو. على أن الإرهاصات الفكرية الأولى للأنصار الجدد لنظرية كمية النقود كانت قد بدأت منذ منتصف الخمسينات من هذا القرن واكتمل نضجها ووضحت قسماتها الرئيسية في الستينات. إلا أن أفكار هذه المجموعة من الاقتصاديين وعلى رأسهم ميلتون فريدمان قد راجت في السبعينات واكتسبت مزيداً من الأنصار الذين يعرفون باسم النقديين. والحقيقة أنه في ظل التطورات المستجدة يمكن فهم مبررات العودة إلى النظرية الكمية للنقود وسر الرواج الذي تتمتع به هذه النظرية في صورتها الكمية.

في ظل الانتكاسة التي منيت بها النظرية الكينزية وما انطوت عليه من سياسات كانت أفكار مدرسة شيكاغو تنتشر في هذا الجو الملائم وتعلن عدم وجود علاقة على المدى الطويل بين التضخم والبطالة. وإن التضخم ظاهرة نقدية بحتة وليس له صلة بظاهرة ارتفاع الأجور ونضال العمال. فالسبب الرئيس للتضخم إذاً هو نمو النقود بسرعة أكبر من نمو حجم الإنتاج.

وحسب النظرية المعاصرة وبالنسبة للعلاقة بين متوسط الرصيد النقدي بالنسبة لوحدة الإنتاج ومستوى الأسعار يجب عدم المغالاة في تبسيطها أو فهمها على نحو ميكانيكي. ذلك أن عاملين أساسيين يؤثران في هذه العلاقة وهما:

1ـ التغير في حجم الإنتاج.

2ـ كمية النقود التي يرغب الأفراد الاحتفاظ بها.

**أنواع التضخم**

1ـ التضخم الزاحف greeping inflation: نصادف هذا النوع في البلدان الصناعية المتقدمة ذات الهياكل الإنتاجية المتطورة. ويتجلى هذا النوع من التضخم بارتفاع طفيف في أسعار السلع والخدمات نتيجة لقدرة الجهاز الإنتاجي المتطور على الاستجابة لمتطلبات الطلب الكلي في السوق. ويكون هذا النوع من التضخم ذا تأثير ضعيف على المستهلكين في البداية. ومع مرور الزمن ونتيجة لتراكم معدلات التضخم خلال سنوات يبدأ المستهلكون يشعرون بثقله. خاصة إذا تزامن ذلك مع سياسة تجميد الأجور. وفي هذه الحالة يحاول أصحاب الدخل المحدود مقاومة التضخم الزاحف بأساليب مختلفة من أهمها الأسلوب النقابي إلى درجة قد تصل إلى صراع مكشوف بين ذوي الدخل المحدود وأصحاب رؤوس الأموال يحاول فيها الطرف الأول رفع الأجور لتعويض الارتفاع في تكاليف المعيشة الناجم عن التضخم.

2ـ التضخم المكبوت suppressed inflation: يظهر في البلدان ذات التخطيط المركزي التي تتبع سياسة تدخلية في النشاط الاقتصادي من شأنها التأثير على قوى العرض والطلب في السوق. وذلك في محاولة منها للحد من الآثار الاجتماعية للتضخم. وتتجلى سياسة الدولة في هذا المجال في تحديد ـ تجميد الأسعار من جهة والرواتب والأجور من جهة أخرى. وعادة ما تتبع الدولة سياسة الدعم الحكومي للأسعار أو سياسة تحديد سعر الصرف للحد من ارتفاع تكاليف بعض عناصر الإنتاج المستوردة. ومن بين السياسات أيضاً التي تلجأ إليها الدولة تقديم

إعانات للمؤسسات الإنتاجية أو تخفيض الرسوم الجمركية أو الغاؤها عن بعض الواردات.

3ـ التضخم الجامح hyper inflation: يظهر هذا النوع من التضخم بوضوح في البلدان التي تتسم باختلال في هياكلها الإنتاجية وفقدان التوازن والتناسب في معدلات النمو بين القطاعات الاقتصادية. وهذا النوع من التضخم غالباً ما يصيب البلدان النامية التي تضع خططاً تنموية طموحة لا تتناسب مع مواردها الاقتصادية والمالية، مما يضطرها إلى زيادة الإصدار النقدي والائتمان المصرفي لتشجيع الاستثمار مما يؤدي إلى زيادة الطلب على عوامل الإنتاج ومن ثمّ ارتفاع الأسعار وتكلفة الإنتاج. ومن ناحية أخرى فإن زيادة الطلب على السلع الاستهلاكية لتلبية الحاجات الفردية المتنامية تسهم في ظهور التضخم الجامح الذي يتجلى بتزايد أو ارتفاع معدلاته وبوتائر سريعة. وبسبب ضعف الجهاز الإنتاجي وتنامي الإصدار النقدي بمعدلات تتجاوز معدلات نمو الإنتاج فإن القيمة الشرائية للنقود تتجه إلى الانخفاض بشكل جامح أحياناً مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف المعيشة لفئات واسعة من المجتمع. مما يساعد في حدوث ذلك ضعف التنظيم النقابي وغياب قوانين الحماية الاجتماعية ضد البطالة والتهميش الاجتماعي.

**نتائج التضخم**

ينجم عن التضخم نتائج خطيرة أحياناً ذات أبعاد اقتصادية واجتماعية وسياسية. فمن النتائج الاقتصادية التي يمكن أن تؤثر على تطور الاقتصاد الوطني وتشويه بنيته يتجلى أحياناً في انخفاض معدل النمو الحقيقي للاقتصاد رغم الزيادة الاسمية القيمية في حجم الاستثمار. ذلك أنّ زيادة تكلفة الاستثمار نتيجة ارتفاع الأسعار قد تدفع

بالمستثمرين إلى العزوف عن الاستثمارات الكبيرة والتوجه نحو الاستثمارات الهامشية ذات التكلفة القليلة والربحية العالية مثل أعمال المضاربة وغيرها من الأعمال غير المنتجة وما ينجم عن ذلك من عثرات في عملية التنمية وتقدم المجتمع وتعميق حالة التخلف الاقتصادي والاجتماعي والثقافي.

ومن النتائج الاقتصادية للتضخم انخفاض قيمة العملة الوطنية بحيث يفقد النقد وظيفته كمقياس للقيمة وحافظ للثروة ومحفز للادخار، مما يؤثر ذلك سلبياً على عملية الاستثمار، ومن ثمّ التوسع في عملية الإنتاج الاجتماعي. فضلاً عن أن انخفاض قيمة العملة الوطنية تجاه العملات الأجنبية يؤدي إلى تشويه العلاقات الاقتصادية والنقدية مع العالم الخارجي، ويترك بصماته السيئة على ميزان المدفوعات، وازدياد معدل الاعتماد على الديون الخارجية، وتعميق علاقات التبعية إلى السوق العالمية، والوقوع تحت سيطرة الاحتكارات الأجنبية.

في العديد من الحالات تكون النتائج الاجتماعية أكثر خطورة من النتائج الاقتصادية للتضخم وما يتبع ذلك من مخاطر على الاستقرار السياسي. من النتائج الاجتماعية الخلل الذي يصيب البنية الاجتماعية نتيجة إعادة توزيع الدخل القومي لصالح الفئات الغنية في المجتمع بفعل آلية التضخم، إضافة إلى انخفاض المستوى الاستهلاكي لدى فئات الدخل المحدود الذين يشكلون غالبية السكان، وما يرافق ذلك من انخفاض في معدلات الطلب على السلع الاستهلاكية حتّى يصبح فيها الركود الاقتصادي مهدداً للاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والسياسي.

## مكافحة التضخم

جميع النظريات والمذاهب الاقتصادية التي تناولت بالبحث موضوع التضخم تضمنت بعض المقترحات الخاصة بمكافحة التضخم. وبهذا الخصوص إننا إزاء

مدرستين على طرفي نقيض تعرضتا إلى مسألة مكافحة التضخم من زاوية تختلف كل منهما عن الأخرى. الأولى ترى في التضخم ظاهرة نقدية بحتة ومن ثمّ فإن علاجها ينحصر في الوسائل المالية والنقدية. والمدرسة الثانية ترى في التضخم ظاهرة خلل اقتصادي واجتماعي، ومن ثمّ فإن علاجها لن يتأتَّ إلا من خلال تغيير البنيان الاقتصادي والاجتماعي المولد لهذه الظاهرة، أو بكلمة أخرى فإن الهيكلين يخلصون إلى نتيجة هامة فحواها: أن التغلب على الأسباب الهيكلية للتضخم لن يتأت عن طريق خفض الإنفاق العام بهدف الحد من كمية النقود، وإنما عن طريق زيادة كفاءة الجهاز الإنتاجي، وعن طريق تطبيق سياسة مالية فعالة في نفس الوقت، تؤدي إلى تشجيع الادخار وزيادة الاستثمار وتنعكس في النهاية في تصحيح البنية الاقتصادية والاجتماعية. ومن ناحية أخرى فإن النظرية النقدية بمختلف تياراتها والنظرية الكينزية تعطي للسياسة النقدية والمالية أهمية ارتكازية في مكافحة التضخم. وترى هذه السياسة على درجة كبيرة من الأهمية لتحقيق النمو الاقتصادي مع الاستقرار السوي، إذ إنَّ التقلبات النقدية المفاجئة والعميقة تضر بأحوال النمو والاستقرار الاقتصادي والاجتماعي.

# التعاون الاقتصادي الدولي

يمكن إطلاق تعبير التعاون الاقتصادي الدولي International Economic Cooperation على مجموعة العلاقات الاقتصادية الدولية التي تنظم تدفق السلع والخدمات ورؤوس الأموال ونقل الخبرات ونتائج البحوث والاختراعات والاكتشافات الجديدة والتي تساعد جميعها على تحقيق معدلات عالية ومستمرة من النمو للوحدات المشكلة للاقتصاد العالمي.

وإذا استثني ما تطرحه المنظمات السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية الدولية من شعارات وأهداف تدعو إلى زيادة التعاون الاقتصادي الدولي وتعميقه، فإن واقع العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة يبتعد عن مفهوم التعاون بصيغته الشاملة، حيث أفرزت السنوات الأخيرة التكتلات الاقتصادية الدولية الكبيرة أحد معالم النظام الاقتصادي والسياسي الدولي الجديد، وهي تدعو إلى زيادة التعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء.

وتؤكد الظواهر الاقتصادية المعاصرة مثل البؤس والفقر والجوع والجفاف والتخلف في بعض دول آسيا وإفريقية وأمريكة اللاتينية مقابل الرفاه والتقدم في الولايات المتحدة الأمريكية وأوربة واليابان، على هشاشة مقولة التعاون الاقتصادي الدولي، لأن الاقتصاد الدولي يسير على قاعدة المصالح المتبادلة والخضوع لقوة الدول المسيطرة على الاقتصاد العالمي عبر شركاتها العابرة للقوميات واحتكاراتها المسيطرة على الأسواق الدولية.

ولذلك فإن مفهوم التعاون يبقى دعوة دائمة من جهة الدول الفقيرة والمتخلفة تمارسها عبر المنابر الدولية المتعددة في محاولة يائسة لحث الدول الغنية المتقدمة على

مساعدتها سواء عن طريق نقل التكنولوجية المتقدمة إليها أو مدها برؤوس الأموال اللازمة لتنميتها أو فتح أسواقها أمام منتجاتها بأسعار عادلة.

### انقسام العالم إلى دول غنية ودول فقيرة

أسهم انطلاق الثورة الصناعية في الربع الأخير من القرن الثامن عشر وتوسعها لتشمل مجالات الحياة كافة في تقريب المسافات بين أجزاء العالم المختلفة، ومن ثمّ أسهم في ازدياد الترابط الاقتصادي والاجتماعي بين الدول، لأن كل دولة صارت تشعر أنها جزء لا يتجزأ من مجتمع دولي كبير تتأثر مصالحها بما يحدث في غيرها من الدول، ويؤثر في الوقت نفسه ما يجري فيها في مصالح غيرها من الدول. ومع تطور وسائل وأدوات الإنتاج وتعاظم استخدام الآلات وما نجم عنها من زيادات كبيرة في الإنتاجية وتحقيق فوائض إنتاجية كبيرة، برزت ضرورة البحث عن أماكن وأسواق خارجية لتصريفها، الأمر الذي تطلب ازدهار صناعة وسائل النقل والمواصلات.

ومع تبلور التقسيم الدولي التقليدي للعمل جرى تخصص البلدان التي ظهرت فيها الثورة الصناعية بإنتاج وسائل الإنتاج والسلع الصناعية المختلفة وتخصص البلدان الأخرى بإنتاج المواد الأولية الاستخراجية والسلع الزراعية. إضافة إلى ذلك فقد أسهم تطور التبادل التجاري بين المجموعتين من الدول تطبيقاً لأفكار «التجاريين» في ظهور دول قوية مثل إسبانية والبرتغال وبريطانية وهولندة، أخذت تتوسع في علاقاتها التجارية مع غيرها من الدول، واستطاعت عن طريق القوة أن تستعمر مجموعة كبيرة من البلدان في آسيا وإفريقية وأمريكة اللاتينية، وأخذت تسخرها لخدمة مصالحها الوطنية مثال «تخصّص مصر بإنتاج القطن لخدمة صناعة النسيج البريطانية».

وأدى النهب الاستعماري إلى زيادة تراكم الثروات ورؤوس الأموال في البلدان الصناعية، وإلى تخلف البنى الإنتاجية والفقر في البلدان المستعمَرَة.

وفي نهاية القرن الثامن عشر وبداية التاسع عشر تصاعدت المنافسة بين الدول الاستعمارية على المصالح، واشتدت الصراعات بينها لاقتسام العالم، ومع نجاح ثورة أكتوبر 1917 في روسية وقيام اتحاد الجمهوريات الاشتراكية السوفييتية تبلورت ظروف جديدة ومعطيات أيديولوجية جديدة تبني الاقتصاد على الملكية العامة لوسائل الإنتاج بدل الملكية الخاصة وعلى التخطيط بدل آلية السوق، وعلى إشباع الحاجات العامة بدل تعظيم الربح، كما تدعو هذه الإيديولوجية إلى دعم ومساندة حركات التحرر العالمية وتقديم المساعدات الممكنة، فتحركت القوى الرأسمالية بقيادة الحلفاء، وهاجمت هذا النظام الوليد ومُنيت بخسائر كبيرة وانقسم العالم إلى معسكرين اشتراكي ورأسمالي.

أسهمت الأفكار الاشتراكية في إعادة النظر بالعلاقات الاقتصادية والسياسية الدولية، وفضحت سياسات النهب الاستعماري، وقدمت المنظومة الاشتراكية كافة المساعدات الممكنة لحركات التحرر الوطني من أجل الحصول على استقلالها وتكريس سيادتها الوطنية. قادت هذه الظروف إلى تنشيط دور المنابر الدولية بعد التوسع المطرد للعلاقات الدولية، ودفع ذلك إلى ضرورة إنشاء منظمات دولية لا تخضع لسيطرة حكومة واحدة، بل يكون لها وجود مستقل بذاته ويُعنى بالقضايا الدولية وليس القطرية، ولذلك نشأ العديد من المؤسسات مثل منظمة الأمم المتحدة وصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للإنشاء والتعمير، والعديد من المؤسسات الدولية الأخرى مثل اتحاد البريد العالمي ومنظمة الطيران المدني ومنظمة الأرصاد الدولية ومنظمة الأغذية والزراعة الدولية وغيرها، وأسهمت في تبني الدعوات المشجعة على التعاون الدولي في كافة المجالات.

وصارت هذه المنابر فرصة جيدة للدول الفقيرة للمطالبة من خلالها بضرورة حصولها على المعونات اللازمة سواء أكانت مالية أم فنية تكنولوجية من أجل التخلص من الفقر والتخلف والتبعية الموروثة عن العهد الاستعماري، وأسهمت هذه المنظمات أيضاً في زيادة الإحساس بفكرة المجتمع الدولي وضرورة تنظيمه بصورة أدق، وبدأت تظهر النزعة الجماعية في العلاقات الدولية، عبر ضرورة تنظيم الأنهار الدولية والمواصلات والصحة العامة وغيرها من القضايا الاقتصادية ذات البعد الدولي. وفي الوقت نفسه نجد أن الدول الصناعية قد حققت خطوات كبيرة في التطور والنمو نتيجة توافر الخبرات وإمكانات البحث والتطوير وتراكم رأس المال الناتج عن التبادل اللامتكافئ والنهب الاستعماري للثروات، وهي مكاسب هامة تحاول هذه الدول باستمرار الحفاظ عليها عبر سيطرتها على الأسواق الدولية، وعبر آلية عمل شركاتها العابرة للقوميات وبذلك تبلور انقسام العالم إلى دول غنية ودول فقيرة.

### المؤسسات الدولية المهتمة بالتعاون الدولي

توجد العديد من المؤسسات الدولية التي تهتم بالتعاون الاقتصادي الدولي والتي تدعو إلى تشجيعه عبر العديد من الوسائل والأدوات أهمها:

1ـ منظمة الأمم المتحدة: من أهم مساهمات الأمم المتحدة في العلاقات الدولية وفي ضرورة التعاون الدولي، برنامج الأمم المتحدة للتنمية الذي ظهر في عام 1965، ويهدف إلى تنظيم المساعدة التقنية والاقتصادية في نطاق الأمانة العامة للأمم المتحدة بالتعاون مع المنظمات المتخصصة، وقد وضعت البرنامج الموسع للمساعدة التقنية الذي يهدف إلى إخراج المساعدة الدولية من الإطار الثنائي الذي كانت تمنح فيه المساعدات بشروط وقيود تمس بالسيادة الوطنية، لتصبح عن طريق الوكالات المتخصصة في الأمم المتحدة.

وتهدف هذه المساعدات إلى تعزيز اقتصاديات البلدان النامية بتوفير مساعدات منتظمة وثابتة ومدروسة في مجالات حيوية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك بقصد تدعيم استقلالها الاقتصادي والسياسي.

2ـ صندوق النقد الدولي: وهو عبارة عن مؤسسة نقدية دولية تأسست في عام 1944 وتهدف إلى تنظيم القضايا النقدية الدولية مثل إيجاد أسس ثابتة لتحديد أسعار صرف العملات وقابلية التحويل فيما بينها وإيجاد أدوات دولية لتسوية المدفوعات، وجاءت هذه المنظمة لمعالجة الفوضى النقدية التي كانت تخيم على العالم عقب الحرب العالمية الثانية.

ويهدف الصندوق أيضاً إلى تشجيع التجارة الدولية من أجل الاستفادة من الموارد المختلفة للدول الأعضاء. وأسهم الصندوق خلال الخمسين عاماً الماضية في تحقيق العديد من أهدافه المعلنة، وأثّر في معالجة مشكلات موازين مدفوعات الدول الأعضاء، وفي إقرار السياسات التنموية الدولية، ولا يزال يؤثّر تأثيراً مهمّاً بالنسبة للدول النامية وخاصة المدينة منها، بحيث صار يتدخل في سياساتها الداخلية، ويفرض عليها شروطه ووصفاته المتعلقة بإعادة الهيكلة أو ما يسميه الصندوق سياسات التصحيح.

ومع ذلك فإن الصندوق صار حالياً أحد أهم مراكز توجيه الاقتصاد العالمي ودوره في العلاقات الدولية يزداد أهمية يوماً بعد يوم.

3ـ المصرف الدولي للإنشاء والتعمير: أُنشئ هذا المصرف في عام 1944 بهدف مساعدة الدول على تمويل استثماراتها لأغراض إنتاجية، وبسبب ضعف موارد البنك فقد أصبح حالياً يركز على ضمان الدول النامية عند اقتراضها من السوق المالية.

وتتركز القروض التي يقدمها البنك على مشروعات لها علاقة بالإنشاء والتعمير، ويعمل على تحقيق نمو متوازن للتجارة الدولية، ويحاول مساعدة الأعضاء في تنمية مواردهم الإنتاجية، ويقدم معونات فنية وخبرات إدارية وتنظيمية، وصار له مؤسستان هما: مؤسسة التمويل الدولية، والهيئة الدولية للتنمية. ويحاول المصرف ومؤسساته تشجيع التعاون الاقتصادي الدولي ورفع وتائر النمو ومعالجة بعض الحالات الناجمة عن الكوارث الطبيعية أو آثار الحرب.

4ـ مركز التجارة الدولي: وهو أحد أجهزة الاتفاقية العامة للأطراف المتعاقدة التابع للأمم المتحدة. ويهدف إلى تطوير التعاون الاقتصادي الدولي عن طريق مساعدة الأعضاء في الحصول على معلومات عن الأسواق، وفي نشر وتوزيع المطبوعات المتخصصة في الدعاية والإعلان، إضافة إلى خدمات استشارية في مجال تشجيع الصادرات وبرامج مختلفة لتدريب الموظفين في كافة المجالات.

5ـ الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفات: ظهرت هذه الاتفاقية كتطوير لمقررات مؤتمر هافانا في آذار 1948، وتدعو إلى وضع نظام دولي جديد للتجارة في فترة ما بعد الحرب، وتهدف إلى تسهيل تدفق السلع والخدمات عبر الدول وتخفيض القيود الجمركية وغير الجمركية عليها، وعقدت هذه الاتفاقية حتى الآن ثماني جولات حققت من خلالها نتائج كبيرة على صعيد التجارة الدولية، إذ صارت اليوم تسيطر على 90٪ من التجارة الدولية، وتضم 120 دولة، وتفتح المجال أمام الأعضاء لزيادة حجم التجارة الدولية، ولكنها عملياً لا تستجيب لمصالح ومطالب البلدان النامية، وتكرّس واقع التبعية والتخلف. وفي عام 1994 وُقِّعَت اتفاقية الدار البيضاء التي قضت بإحداث منظمة التجارة العالمية، لتحل

محل الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفات (جات) وتوسعت عضويتها لتضم 144 دولة حتى عام .2001

6ـ منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية: (UNIDO) تأسّست في عام 1965 وهي مؤسّسة مستقلة تابعة للأمم المتحدة وتكرس جهودها للتنمية الصناعية في الدول النامية، وفيها العديد من الأقسام التي تهتم بالتكنولوجية الصناعية وبالتعاون التقني، وتقدّم الخدمات الآتية في إطار المساعدة التقنية للأعضاء:

1ـ التعرف على المشروعات الصالحة للاستثمار.

2ـ توفير الموارد اللازمة لتنفيذها.

3ـ توفير الأسواق اللازمة لاستيعاب الإنتاج.

4ـ القيام بالبحث العلمي وتشجيعه.

5ـ برامج التدريب والتأهيل والتخطيط.

7ـ منظمة الأغذية والزراعة الدولية: (FAO) تأسست عام 1943 وتهدف إلى رفع مستوى التغذية وتحسين كفاءة الإنتاج وتوزيع الموارد والعناية بالأرياف بشكل خاص، وتقوم المنظمة بجمع المعلومات عن الزراعة وتشجيع البحث العلمي والتكنولوجي المتعلق بالزراعة والغذاء، وتعمل على المحافظة على الموارد الطبيعية وتوفير القروض الزراعية وتقوم أيضاً بإعداد برامج للتدريب والتنظيم للدول النامية.

## ضرورة التعاون الدولي لتحقيق التنمية

بعد أن انتهى العصر الاستعماري التقليدي، تحاول البلدان الفقيرة وهي المنتجة للمواد الأولية والزراعية أن تقوم بعملية تنمية اقتصادية شاملة بوتائر عالية للتخلص من الإرث الاستعماري الذي يثقل كاهلها ولتحقيق ذلك فهي بحاجة إلى رأس المال والتكنولوجية المتطورة.

وفي الوقت نفسه فإن الدول الصناعية المتقدمة تعرقل نقل التكنولوجية المتقدمة والخبرات ونتائج البحوث والدراسات إلى البلدان الفقيرة وتتشدد في شروط اقراض رأس المال اللازم من أجل الحفاظ على موقعها في التقسيم الدولي التقليدي للعمل ومن أجل الحفاظ على مكاسبها من التجارة الدولية عبر آلية التبادل اللامتكافيء.

ويأتي هنا دور المنظمات الدولية وعلى رأسها الأمم المتحدة التي تدعو أعضاء المجتمع الدولي إلى مزيد من التعاون في المجالات كافة وأهمها المجال الاقتصادي وتطبيق مقولة «الاعتماد المتبادل المتكافيء»، وتعني أن تكون آلية تطبيق العلاقات الاقتصادية الدولية قائمة على أساس المصلحة المتبادلة، وعلى أساس تبادل المنافع وتحقيق أفضل استغلال ممكن للموارد البشرية.

ولذلك فإن المنظمات الدولية المختلفة تقدم العديد من المساعدات للبلدان الفقيرة مثل دراسات المشروعات الإنمائية، وتحثُّ المنظمات النقدية والمالية الدولية على تقديم القروض والمساعدات والمنح للدول الفقيرة من أجل النهوض باقتصادياتها كما تحث البلدان الصناعية على ضرورة تقديم الخبرة والمشورة الفنية ونقل التكنولوجية إلى البلدان الفقيرة. وتشير التقارير الاقتصادية الدولية إلى أن لكل أعضاء المجتمع الدولي مصلحة في تحقيق وتائر عالية من النمو لأن ذلك يشجع الطلب العالمي المتبادل، وإذا لم تحقق البلدان الفقيرة معدلات مقبولة من التنمية فلن تكون قادرة على زيادة طلبها من

السلع والخدمات من الدول الغنية، ولن تكون قادرة على تسديد قيمة وارداتها مما يعرقل النمو حتى في الدول الصناعية المتقدمة.

وتتجلى أيضاً ضرورة التعاون الدولي في أن البلدان الفقيرة لا تمتلك رؤوس الأموال ولا الخبرة الفنية اللازمة لاستغلال ثرواتها الباطنية فيها والتي يحتاجها المجتمع الدولي، كما أنها سوق واسعة لصادرات البلدان الصناعية المتقدمة من السلع والخدمات ومن دون هذه السوق الواسعة ستصاب اقتصاديات البلدان المتقدمة بالكساد ومن ثمّ بالبطالة وآثارها الاجتماعية العديدة. ومن هنا تبرز ضرورة التعاون الاقتصادي الدولي لتحقيق وتائر عالية من النمو للاقتصاد العالمي، وهو الهدف الذي تناضل من أجله البلدان الفقيرة والمنظمات الاقتصادية والسياسية الدولية.

## مصادر المعونات الدولية

1ـ برامج الإعانات التي تقرها الدول الغنية استجابة لدعوة منظمة الأمم المتحدة بضرورة تخصيص 1٪ من الناتج القومي الإجمالي كإعانات للدول الفقيرة، ونادراً ما التزمت الدول المانحة هذه النسبة لأن قرارات الأمم المتحدة غير ملزمة لها. وهذه الإعانات تقسم إلى إعانات نقدية مباشرة وإعانات عينية تستطيع الدول المتلقية لها بموجبها الحصول على سلع وخدمات من إنتاج الدول المانحة.

2ـ القروض والمنح التي تقدمها المنظمات الاقتصادية الدولية للبلدان الفقيرة وغالباً ما تكون هذه القروض ميسرة بفوائد منخفضة مع فترة سماح تراوح بين 3-5 سنوات.

وتضاءلت مؤخراً المنح المقدمة للبلدان الفقيرة بسبب ضعف موارد المنظمات الدولية نتيجة عدم التزام البلدان الأعضاء بالإيفاء بالتزاماتها، وتشير الإحصاءات الدولية إلى أن البلدان النامية تلقت من صندوق النقد الدولي منذ إنشائه وحتى نهاية

عام 1993 ما يعادل 130 مليار دولار، وهذا الرقم لا يعادل مقدار الدين الخارجي الحالي لبلد مثل المكسيك.

3ـ برامج الإعانات الفنية الذي تعلنه المنظمات الدولية وبعض الدول الصناعية المتقدمة ويتضمن إرسال خبراء إلى البلدان الفقيرة لدراسة أوضاعها واحتياجاتها ومساعدتها عبر تقديم الدراسات الاقتصادية حول الموارد المتاحة وأولويات التنمية وبرامج الإصلاح الاقتصادي.

4ـ الإعانات الإنسانية (الغذائية والطبية المباشرة) التي تقدمها بعض الدول والمنظمات الدولية المتخصصة مثل منظمة الصليب الأحمر الدولية للدول التي تتعرض لكوارث طبيعية أو لنزاعات عسكرية.

5ـ المنح الدراسية التي تقدمها البلدان الغنية المتقدمة بموجب برامجها الثقافية والعلمية إلى الدول الفقيرة، وقد أسهمت هذه المنح في توفير كفاءات عديدة تحتاجها البلدان الفقيرة.

وحالياً لا يقاس عمل المؤسسات الاقتصادية الدولية بمقدار القروض أو التسهيلات والمعونات التي تقدمها للبلدان الأعضاء وخاصة الدول الفقيرة، وإنما يرتبط هذا الدور بدرجة قبول الدول لشروط صندوق النقد الدولي وبرامجه التي يفرض من خلالها سياساته الصادرة عليها، وبناء عليه فإن الدولة التي تحظى برضا الصندوق تستطيع أن تحصل على معونات مالية وقروض وتسهيلات حكومية أو خاصة هذا من ناحية ومن ناحية ثانية يشترط الصندوق على هذه البلدان، تطبق اقتصاد السوق وتقبل الديمقراطية وحقوق الإنسان بالمفهوم الغربي، وإذا لم تلتزم البلدان

الفقيرة هذه الوصفات فإنها لن تتمكن من الاستفادة من التسهيلات والمساعدات التي يقدمها الصندوق والمؤسسات الاقتصادية الدولية الأخرى.

## المعونات والمواقف السياسية

ترتبط مسألة المعونات الدولية ارتباطاً وثيقاً مع المواقف السياسية، والمصالح الخاصة التي تجمع بين الدول المانحة والدول المتلقية للمعونة.

ومثال ذلك طبيعة المعونات التي تقدمها الولايات المتحدة الأمريكية للكيان الصهيوني أو لغيره من الأنظمة التي تخدم المصالح الأمريكية في العالم. ويلاحظ أيضاً أن برامج وخطط المساعدات التي تقرها المنظمات الدولية مثل الأمم المتحدة وصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للإنشاء والتعمير وغيرها، تخضع أيضاً للمعاملة التمييزية، وذلك حسب المواقف والعلاقات السياسية التي تجمع بين الدولة المتلقية والمنظمات المانحة والتي تسيطر الدول الصناعية على إدارتها ومن ثمَّ فهي تصيغ القرارات والبرامج التي تخدم مصالحها ومصالح حلفائها من الدول المتلقية للمعونة، ولذلك يمكن التأكيد أنَّ المعونات الدولية تخضع لشروط تمييزية وغير عادلة حيث تشير الإحصاءات الدولية إلى أن الكيان الصهيوني يأتي في مقدمة الدول التي تحصل على المعونات الأمريكية لارتباط المصالح بينهما، كما تشير التقارير الدولية إلى ارتباط المساعدات الغربية وخاصة الأمريكية لجمهوريات الاتحاد السوفييتي السابق المستقلة بالتقلبات السياسية وبدرجة خضوع سياساتها الداخلية للإرادة الأمريكية.

## الآثار الاقتصادية للمعونات

تسهم المعونات الاقتصادية الدولية في عملية التنمية الاقتصادية في البلدان الفقيرة، وأسهمت بشكل كبير في انطلاق عملية التنمية في معظم البلدان الفقيرة في آسيا وأفريقية وأمريكة اللاتينية، وهي مجموعة البلدان التي تعاني نقصاً شديداً في

رؤوس الأموال المحلية، وفي تخلف البنى الإنتاجية ونقص المواد الغذائية وارتفاع عدد السكان بشكل يفوق إمكانات النمو.

وكان لبرامج المساعدات الحكومية ولخطط وبرامج عمل المنظمات الاقتصادية الدولية أثر هام في مساعدة هذه البلدان على الانطلاق بعملية التنمية عبر تقديم الأدوات والآلات اللازمة ورؤوس الأموال والدراسات الفنية، واستطاعت أن تحقق خطوات واضحة على طريق التنمية. ومع ذلك فإن لهذه المعونات عدداً من الآثار على البلدان المتلقية لابد من إيرادها وأهمها:

1ـ تعميق درجة التبعية الاقتصادية للدولة المتلقية تجاه الدولة المانحة أو النظام الرأسمالي العالمي، وهذه التبعية تعني استمرار عمل آلية التبادل اللامتكافىء ونهب واستغلال الثروات الباطنية في هذه الدول، واستمرارها سوقاً لسلع الدول الصناعية ومجالاً لتوظيف فوائض أموالها بشروط قسرية.

2ـ التطور الذي حصل في هذه البلدان نتيجة المعونات الدولية هو تطور قطاعي أحادي الجانب، أي إنه تركز في بعض القطاعات الاستخراجية، التي تخدم مصالح الدول الصناعية المتقدمة المانحة للإعانات مما أدى إلى خلل في البنية الهيكلية للاقتصاد الوطني.

3ـ القروض التي قدمتها البلدان الصناعية المتقدمة والمصارف الخاصة وبعض المنظمات الدولية خلال فترة السبعينات، إذ كان الركود العالمي مخيماً في الدول الصناعية، في تحريك الاقتصاد العالمي عبر تشجيع الطلب في البلدان النامية عن طريق منحها قروضاً بشروط ميسرة، ودون إجراء دراسات اقتصادية حول الجدوى من إنفاق هذه القروض وعوائدها الاقتصادية، وعند البدء باستحقاق

دفع الأقساط والفوائد تخلفت البلدان الفقيرة عن ذلك، إما بسبب سوء استخدامها لهذه القروض (التي تلقتها على شكل إعانات دولية) وإمّا بسبب استمرار آلية التبادل اللامتكافىء وفرض أسعار متدنية لصادرات البلدان الفقيرة من قبل الاحتكارات العالمية والشركات عابرة القوميات. وهذا يعني أن مسألة المعونات الدولية ساهمت جزئياً في كتلة الديون الضخمة التي ترزح تحت وطأتها البلدان الفقيرة.

4 ـ أحدث هذا التطور آثاراً اجتماعية عديدة منها زيادة التفاوت الطبقي في هذه المجتمعات، وتقوية المصالح والارتباط بين برجوازيات هذه الدول والرأسمالية العالمية.

5ـ أسهم التطور الاقتصادي الذي حصل في هذه البلدان في عملية تغيير أنماط الاستهلاك وشجع على استيراد أنماط استهلاكية غريبة عن هذه المجتمعات، ولا تتناسب مع درجة تطورها الاقتصادي، وذلك يعود إلى سوء استخدام بعض البلدان الفقيرة للمعونات الاقتصادية حيث قامت باستخدامها في شراء سلع كمالية وابتعدت عن الاستثمارات المنتجة.

تحسن الإشارة إلى أن العلاقات الاقتصادية المعاصرة التي تبلورت فيها مظاهر جديدة مثل قيام التكتلات الاقتصادية العملاقة، والسيطرة الواضحة للولايات المتحدة الأمريكية على العالم، والانتشار الواسع لنشاط الشركات المتعددة الجنسيات، والتدويل المستمر لرأس المال ولعملية الإنتاج، هذه الظروف الجديدة تستبعد عملياً التعاون الدولي وتضع بدلاً عنه التعاون الإقليمي في إطار التكتل، ويبقى التعاون ضرورة موضوعية تبتغيها البلدان الفقيرة وتدعو لها المنظمات الدولية.

لكن آلية عمل الاقتصاد العالمي المعاصر لا تؤمن بالتعاون الدولي، وإنما تؤمن بتبادل المصالح الدولية على أسس غير متكافئة، ولذلك يتوجب على البلدان الفقيرة أن تزيد تعاونها الاقتصادي فيما بينها في كافة المجالات، لأن الدول الصناعية المتقدمة غير معنية حقيقة بتقديم إعانات كافية لدفعها نحو الأمام.

# التعاون والتعاونية

اقترن مفهوم التعاون منذ القدم بتبادل العون والمساعدة بين الفرد وغيره من الأفراد والجماعات، ويمكن أن يعبر عنه بأنه: اتحاد قدرات وموارد كل فرد مع قدرات وموارد الآخرين لتحقيق الأهداف التي يسعى إليها المجموع.

أما التعاون، بوصفه نظاماً اقتصادياً واجتماعياً حديثاً، فهو نمط من أنماط التنظيم الإنساني الذي تتحد فيه مجموعة من الأشخاص تربطهم مصالح مشتركة، يقوم على تجميع القدرات والإمكانات الشخصية والمادية، على أساس من الطوعية والمساواة في الحقوق والواجبات، ويعتمد أسلوب الإدارة الديمقراطية، ويسهم في عمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، بهدف رفع مستوى حياة الأعضاء اقتصادياً واجتماعياً وثقافياً.

## أولاً ـ التطور التاريخي للتعاون

مما لا شك فيه أن التعاون قديم قدم الإنسان، فحيثما وجد الإنسان الأول على وجه الأرض وجد نفسه مضطراً إلى التعايش مع قوى الطبيعة وموجوداتها الخيرة والشريرة مستفيداً من القوى الخيرة ومستعيناً بها، للحفاظ على بقائه ووجوده ضد القوى الشريرة والمخاطر التي تحيط به من كل جانب، فكان أول نمط من أنماط التعاون في التاريخ هو استعانة المخلوق البشري بموجودات الطبيعة وأدواتها ومخلوقاتها النافعة، لسد حاجاته وحماية نفسه من الأخطار والقوى الشريرة التي تهدد بقاءه، بدافع الحاجة وحب البقاء. لذلك يمكن القول: إن التعاون وليد الحاجة والحاجة أم التعاون. كما يمكن أن يعد التعاون صفة من صفات الإنسان الخلقية الفطرية.

ولما كان التعاون صفة ملازمة لحياة الإنسان جاءت الشرائع السماوية لتحض كلها عليه بصفته أحد المبادئ السامية التي تضمن للإنسان وللمجتمع حياة أفضل،

فهذا هو المسيح ابن مريم عليه السلام يخاطب أتباعه قائلاً: «احملوا بعضكم أثقال بعض».

ثم جاءت الشريعة الإسلامية بأفضل مبادئ التعاون إذ نص القرآن الكريم في الآية / 3/ من سورة المائدة قائلاً: وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان واتقوا الله إن الله شديد العقاب. ثم وردت الأحاديث النبوية الشريفة التي تحض على التعاون، منها قول الرسول: «من نفّس عن مؤمن كربة من كرب الدنيا نفّس الله عنه كربة من كرب يوم القيامة، ومن يسّر على معسر يسّر الله عليه في الدنيا والآخرة، ومن ستر مسلماً ستره الله في الدنيا والآخرة، والله في عون العبد ما كان العبد في عون أخيه، ومن سلك طريقاً يلتمس فيه علماً سهَّل الله له طريقاً إلى الجنة» رواه مسلم.

وظهرت الأفكار التعاونية في كتابات الفلاسفة القدماء وآرائهم، إذ رأى أفلاطون «أنَّ الجماعات ظهرت قبل كل شيء نتيجة للحاجات البشرية التي لا يمكن إشباعها إلا حين يكمل الناس بعضهم بعضاً». وأن التنظيم الأمثل للمجتمع هو عندما يتسع نطاق التعاون الاجتماعي إلى أوسع حدوده.

وعندما انتقل المجتمع من مرحلة الإقطاع إلى مرحلة الرأسمالية، وما رافق ذلك من أزمات واضطراب وسوء حالة الطبقة العاملة، ظهر كثير من الفلاسفة وعلماء الاجتماع والاقتصاد والباحثين الذين أخذوا يفكرون بالحلول الناجعة لهذا الواقع الأليم المضطرب. وبرزت من بين العديد من الأفكار الجديدة فكرة التعاون الاقتصادي بعيداً عن كل أنواع الصراع الفكري أو الطبقي، وبموجبها تأسّست الجمعيات التعاونية الحديثة في القرن التاسع عشر في أوربة، ثم انتشرت في أنحاء العالم الأخرى.

وعندما جاءت الرسالة المحمدية اهتمت اهتماماً بالغاً بالتضامن والتكافل بين الأفراد في المجتمع، فكان دستور النبي الكريم□ الذي وضعه عند قدومه إلى مدينة يثرب أول دستور في العالم يقوم على التضامن والتكافل الاجتماعي سابقاً بذلك كل القوانين في العالم، إذ تضمنت مواده من (3-13) النص على مساعدة المحتاجين والمدينين ومحاربة الربا وتقديم الهبات للفقراء والمعوزين من الوقف ومن أموال الزكاة ومن خمس الغنائم. وتعد مؤسسة الزكاة أهم نوع من أنواع التعاون بين الأغنياء والفقراء بمصارفها التي حددها القرآن الكريم في الآية / 60/ من سورة التوبة التي جاء فيها: إنّما الصدقات للفقراء والمساكين والعاملين عليها والمؤلفة قلوبهم وفي الرقاب والغارمين وفي سبيل الله وابن السبيل، ولم يقتصر دور مؤسسة الزكاة في الإسلام على توفير حد الكفاية للفرد، بل تعدى ذلك إلى كفالة الأطفال واللقطاء، بتخصيص مئة درهم لكل مولود، ويزداد هذا المبلغ كلما كبر الطفل، ودفع البطالة بتحقيق فرص العمل للعاطلين عن العمل، وأعطت الفقراء من صندوق الزكاة للقيام بنشاط يضمن لهم العيش، ودفع غائلة الشيخوخة والمرض، وغرم الغارمين، وتيسير الزواج لكل فرد يخشى عليه من الفتنة، ومساعدة ابن السبيل. ثم إن موارد صندوق الزكاة لم تقتصر على أنصبة الزكاة على الأموال، بل أعطت الشريعة الإسلامية لولي الأمر سلطة فرض حقوق أخرى للفقراء في أموال الأغنياء بما يكفي لإزالة الحاجة كما تكفّل الأنصار المهاجرين، إضافة إلى الموارد الأخرى التي تأتي من الكفارات (كفارة اليمين، وكفارة الظهار، وكفارة القتل الخطأ، وكفارة الإفطار في رمضان)، وكذلك الموارد التي تأتي من أعمال البر والإحسان والصدقات. هذه الصور وغيرها من صور التعاون والتضامن والتكافل الاجتماعي في الإسلام هي أرقى وأفضل أنواع التعاون الاجتماعي على الإطلاق.

غير أن صور التعاون الحديث التي نشأت في أوربة في القرن الثامن عشر والتاسع عشر انتقلت من أوربة إلى القارات الأخرى بما فيها البلاد العربية وأصبح لها كيانها ودورها الاقتصادي والاجتماعي الواضح في خدمة التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلاد العربية، كما في غيرها من سائر بلاد العالم.

## ثانيا ـ رواد الفكر التعاوني

يرجع الفضل في نشوء التعاون الحديث في أوربة والعالم إلى أفكار روبرت أوين، وهنري سان سيمون، وشارل فورييه، وفيليب بوست، وهرمان شولتز، وإيفايزن، ورواد روتشيلد.

## ثالثا ـ المبادئ التعاونية الأساسية

يقوم الفكر التعاوني على المبادئ الأساسية الآتية:

1ـ باب العضوية المفتوح: تعدُّ الحرية في الانضمام إلى التعاونيات أو الخروج منها السمة الأساسية في المبادئ التعاونية. ومع ذلك، هناك اتجاه نحو الإلزام في الانضمام إلى الجمعيات التعاونية عن طريق منح المساعدات الكبيرة للتعاونيات والميزات الضخمة للمشتركين، مما يجذب الأعضاء ويشجعهم على ضرورة الاستفادة من هذه الميزات والخدمات الاقتصادية والاجتماعية.

2ـ عدم التزام مبدأ الحياد السياسي: إن النظم السياسية لا يمكن أن تلتزم الحياد تجاه التعاونيات وذلك للأسباب الآتية:

أـ بعض الأنظمة السياسية تعد التعاونيات جزءاً من سياستها.

ب ـ النظام السياسي يعبر عن مصالح طبقة المستَغَلِّين فهو أيضاً لا يمكن أن يقف محايداً إزاء الحركة التعاونية بل لا بد أن يدعو إلى تحقيق أهدافه بوساطة التعاونيات التي تمثل الوعاء الأساسي لحركته أيضاً في المجتمع الريفي.

ج ـ التعاونيات هي الأخرى لها مصلحة في أن تدعم نفسها في إطار من الإيمان بالنظام السياسي القائم، لذا يجب ألا تقف موقفاً محايداً إزاء المبادئ التي تدعو إليها، ولا سيما أن تلك التعاونيات تحقق المبادئ والأهداف نفسها التي ينادي بها النظام السياسي، ولكن بصورة جزئية الأمر الذي لا بد أن ينعكس في إدخالها العنصر السياسي في الحركة التعاونية لا لزيادة التطاحن أو الانشقاق بل بهدف تدعيم البناء وتأصيله لدى التعاونيين.

3ـ الإدارة الديمقراطية: وهي من أهم المبادئ الأساسية التي تطورت مع تطور الحركة الفكرية والتطبيقية في مجال التعاونيات. وتطورت إلى شقين أساسيين:

أ ـ الديمقراطية التعاونية داخل التعاونيات.

ب- المركزية الديمقراطية فيما يتعلق بعلاقات الإنتاج مع المؤسسات العليا والحكومية.

وفيما يلي بيان لهذين الشقين:

أ ـ الديمقراطية التعاونية داخل التعاونيات: وتقوم على جملة من المبادئ هي:

ـ الحق الكامل لكل من أعضاء الجمعيات في انتخاب من يمثلونه في المستويات الإدارية.

ـ الانتخابات الدورية لمدد متقاربة حرصاً على إتاحة الفرصة لأكبر عدد من الأعضاء للمشاركة في تلك المراكز القيادية وتجديد النشاط الإداري المستمر وزيادة كفايتها.

ـ رفض فكرة نيابة شخص عن شخص آخر في التصويت حتى تكون المشاركة فعالة في بعض المجالات.

- تحديد الحد الأقصى لمجموع ما يمكن أن يمتلكه العضو من أسهم أو عناصر إنتاج الجمعية حرصاً على عدم استغلالها والسيطرة عليها.

- تحديد المسؤولية لكل فرد ولكل مستويات القيادة.

- الحق المطلق لأعضاء التعاونيات في حجب الثقة عن أي عضو في المستويات القيادية قبل انتهاء مدة الانتخاب وذلك لوضع هذه المستويات تحت الرقابة.

- الدعوة إلى ممارسة النقد والنقد الذاتي.

- تكامل الرقابة والإشراف والتوجيه بين كل من مجلس الإدارة والمستويات القيادية وأعضاء الجمعية.

- التأكد من موافقة نسبة كبيرة من الأعضاء عند إحداث تغيير جذري في نظام الجمعية ونشاطها.

ب - المركزية الديمقراطية: وتهدف إلى ما يلي:

- الربط السليم بين أهداف الدولة الاقتصادية والاجتماعية والأهداف التعاونية.

- إعطاء الدولة حق الإشراف والدعم وتوجيه أعمال الجمعيات.

- إعطاء التعاونيات حق إبداء رأيها في ذلك التدخل والدعم.

- إعطاء الدولة حق إحداث التكامل والتوازن بين قطاعات الحركة التعاونية وقطاعات الاقتصاد القومي للدولة.

- إعطاء الجمعيات التعاونية والاتحادات الإقليمية والمحلية السلطة في تغيير وتعديل مختلف جوانب حركتها.

4ـ توزيع العائد على المعاملات: الأصل في الجمعيات التعاونية، وخاصة جمعيات المستهلكين، أن تقوم بتأدية خدماتها للأعضاء بسعر التكلفة. ولكن ثمّة عدد من العوامل التي تفرض على الجمعية أن تقدم خدماتها بسعر السوق وأحياناً باقل منه مع تحقيق بعض الأرباح التي يجري توزيعها عادة على النحو الآتي:

ـ تكوين أموال احتياطية لمواجهة طوارئ المستقبل.

ـ دفع الفوائد على رأس المال.

ـ توزيع الباقي على الأعضاء بنسبة جهودهم في الجمعية، أو بنسبة تعاملهم معها ومدى إسهامهم في تحقيق الفائض، ويسمى ما يدفع للعضو بالعائد.

5 ـ الفائدة المحدودة على رأس المال: يعد هذا المبدأ من المبادئ الرئيسية التي اقترنت بظهور الفكر التعاوني وخروجه إلى حيز التطبيق كان هدفه الأساسي جذب رؤوس الأموال إلى التعاونيات للاستفادة منها في توسيع نشاطها. وقد صاحب هذا المبدأ بعض التطور عند التطبيق:

فهناك من ربط الفائدة بحجم الخدمات التي يحصل عليها العضو بمقدار مساهمته في رأس المال وبعضهم رفض توزيع فائدة على رأس المال على أساس الاستفادة منها في صورة أخرى.

6ـ التعامل نقداً: وقد كان من المبادئ المهمة في النظام التعاوني بسبب محدودية رأس المال وخشية ضياعه من خلال البيع لأجل في الوقت الذي كانت الجمعيات تحارب فيه من قبل المصارف والبيوتات التجارية والمورِّدين.

ولكن سرعان ما تطور هذا المبدأ وتمّ الخروج عنه مع اتساع الحركة التعاونية وشمولها جانب الإنتاج، لاسيما الإنتاج الزراعي، باستخدام رأس المال في عناصر

الإنتاج المختلفة، واضطرار الحركات التعاونية إلى مواكبة الظروف الاقتصادية والاجتماعية المتغيرة، بغية دعم نشاطها، لكنها وضعت، في سبيل ذلك شروطاً تضمن استيفاء حقوقها عند الأعضاء.

7ـ نشر التعليم والتدريب التعاوني: اهتم رواد روتشيلد بهذا المبدأ وأنشؤوا قسم الكتب والصحف ومدرسة للأطفال، وكانت مسوغات هذا الاتجاه، في نظرهم، هي زيادة الوعي التعاوني للأعضاء وإيمانهم به وتأكيد مبدأ الإدارة الديمقراطية والعمل على نشر العلم والمعرفة بين جميع العاملين من الأفراد بصفة عامة والتعاونيين منهم بصفة خاصة، لأن إسهام التعاونيات في تعليم الأفراد وتثقيفهم أمر له أهميته البالغة في تدعيم الحركة التعاونية وفي بناء المجتمعات الإنسانية على أسس سليمة وقوية.

ورافق تطور الحركة التعاونية وتطور النظم السياسية وتطبيق مبدأ إلزامية التعليم تطور دور التعاون في التثقيف والتدريب التعاوني بغية شرح الأفكار والمبادئ التعاونية وتعريف التعاونيين وسائل الإنتاج المختلفة وإظهار دور التعاون في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وقد زادت أهمية هذا المبدأ في السنوات الأخيرة، نتيجة تزايد اهتمام الدول بهذا الجانب وشعورها بضرورة دعم الحركات التعاونية بوساطة وسائل النشر والإعلام ومؤسسات التعليم والتدريب وإيفاد بعثات تدريبية وعقد مؤتمرات وندوات مختلفة في مجال التعليم التعاوني.

8ـ التعاون بين التعاونيات: نشأ هذا المبدأ مع نمو الحركة التعاونية وتعاظم نشاطها، إذ بات من الضروري تحقيق الوحدة التعاونية بين القطاعات التعاونية النوعية على المستوى الوطني وعلى المستويين القومي والدولي، بهدف دعم المؤسسات

التعاونية بعضها بعضاً في مواجهة المنافسة الاحتكارية الكبيرة مما استدعى إضافة مبدأ التعاون بين التعاونيات إلى المبادئ السابقة لتحقيق الأهداف الآتية:

- توحيد الإمكانيات المادية والبشرية التعاونية لمواجهة التكتلات الاحتكارية الكبيرة والمحافظة على بقاء الحركات التعاونية.
- سهولة تقديم المساعدة والدعم للحركة التعاونية وتطويرها مادياً وأدبياً وسياسياً واجتماعياً.
- التكامل بين التعاونيات في الأنشطة المختلفة وفي تقديم السلع والخدمات في مجال الإنتاج والاستهلاك والخدمات.

## رابعا ـ أنواع التعاونيات

يمكن تقسيم الجمعيات التعاونية إلى الأنواع التالية:

1ـ الجمعيات التعاونية الاستهلاكية: وهي الجمعيات التي يؤسسها مجموعة من الأفراد تجمعهم مصلحة مشتركة بصفتهم مستهلكين بهدف شراء السلع والمواد وبيعها للأعضاء بأسعار معتدلة وبمواصفات جيدة بعيداً عن الغش والتلاعب بحيث يتم توزيع صافي الربح وفق نسب محددة بموجب القانون، على أن يخصص القسم الأكبر من الربح الصافي عائداً على المعاملات (أي يوزع بحسب مشتريات كل عضو في الجمعية).

ويمكن أن يندرج تحت هذا النوع من الجمعيات:

- الجمعيات التعاونية متعددة الأغراض تمارس نشاطات متنوعة (استهلاكية وخدمية وإنتاجية وتسليفية).

- الجمعيات المدرسية التي تؤسس في المدارس لتلبية احتياجات طلبة المدارس من القرطاسية وبعض المأكولات المحضرة مسبقاً.

2ـ الجمعيات التعاونية الإنتاجية: وهي الجمعيات التي يؤسسها الأعضاء بصفتهم منتجين زراعيين أو صناعيين أو حرفيين بحيث يتم توزيع صافي الأرباح بحسب ما يقدمه كل عضو من عمل ويمكن أن تكون:

- جمعية إنتاجية زراعية: إذا كان نشاطها الأساسي في الإنتاج الزراعي.

- جمعية إنتاجية صناعية: إذا انصب نشاطها على إنتاج مواد مصنعة.

- جمعية تعاونية حرفية: إذا كان أعضاؤها من المشتغلين بحرفة معينة، كصانعي الأحذية، وفي هذا النوع من الجمعيات يوزع الربح بين الأعضاء بنسبة ما قدم كل عضو من حصص في رأس المال أو ما قدم من المواد الأولية.

3ـ الجمعيات التعاونية الخدمية: وهي الجمعيات التي تقدم الخدمات لأعضائها ومن أهم هذه الجمعيات:

- الجمعيات التعاونية السكنية: وهي التي تقوم ببناء المساكن التعاونية وتسليمها للأعضاء بسعر الكلفة.

- الجمعيات التعاونية للادخار: وتقوم بتجميع الاشتراكات الشهرية من الأعضاء وتسليمها لهم وفق جدول أولوية يتفق عليه الأعضاء أو تقوم بتوزيع الأموال بعد مدة معينة.

- الجمعيات التعاونية للتأمين: وتكون مهمتها تجميع الاشتراكات الشهرية أو السنوية في صندوق الجمعية ثم تقوم بدفع تعويضات لمن يصيبهم ضرر نتيجة حدوث الأخطار التي تهددهم. وفي مثل هذا النوع من الجمعيات يكون للعضو صفة

المؤمن والمؤمن له في الوقت نفسه وإذا زاد شيء في رصيد الصندوق بعد دفع التعويضات يمكن توزيعه على الأعضاء أو تدويره للعام القادم.

- الجمعيات التعاونية للنقل: وهي الجمعيات التي توفر خدمات النقل للأعضاء وغيرهم باستثمار وسائط النقل المخصصة للركاب أو لنقل البضائع.

- الجمعيات التعاونية للتسليف: ويكون غرضها توفير القروض لأعضائها وبشروط ميسرة لقاء فائدة منخفضة.

- الجمعيات التعاونية الخيرية: وهي التي تقوم بتقديم المساعدات للفقراء والمحتاجين ويتكون رأس مالها ومواردها من التبرعات وأموال الزكاة وغير ذلك من الموارد الناتجة عن أعمال البر والإحسان.

**خامسا - التعاون في الدول الاشتراكية**

كانت اقتصاديات دول المنظومة الاشتراكية تتصف بوجود نوعين من الملكية لوسائل الإنتاج:

1- ملكية الشعب العامة.

2- الملكية الجماعية التعاونية.

وقد تطورت الحركات التعاونية في دول المنظومة الاشتراكية وأصبحت تنظيمات قوية لجماهير العمال في المدن والأرياف نتيجة تركيز هذه الدول على دور التعاون في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

ويعود اهتمام البلدان الاشتراكية بالحركات التعاونية إلى ما يلي:

- ظروف بناء المجتمع الاشتراكي تتطلب تحديداً علمياً لدور التعاون في اقتصاديات كل بلد، وقد عد معظم علماء الاقتصاد والاجتماع الحركات التعاونية عامل دفع

للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في مختلف المجالات التي ترسمها لها القيادة السياسية العليا.

- كانت البلدان الاشتراكية تعد نفسها صديقة لشعوب البلدان النامية، ومن مهامها دراسة أوضاع التعاون في الأقطار النامية وتنبيه حكومات تلك البلدان النامية إلى عدم التضييق على الحركات التعاونية وإعطائها مزيداً من الاهتمام والدعم كيلا تقع التعاونيات فريسة سهلة للاستعمار الجديد.

فالتعاون في البلدان الاشتراكية مرتبط ارتباطاً وثيقاً بحياة تلك البلدان، وقد عبر الاشتراكيون عن مكانة التعاون في المجتمع الاشتراكي بعبارة مضمونها: «إننا نستطيع أن نبني بالتعاون، المجتمع الاشتراكي الكامل، وإن نظام التعاونيين المتحدين، عندما يملك المجتمع وسائل الإنتاج... إنما هو النظام الاشتراكي بعينه». وبذلك يكون التعاون ركيزة مهمة في بناء المجتمع الاشتراكي.

ويرى الاشتراكيون أنه لكي يستطيع التعاون أن يسهم في بناء الاشتراكية لابد من توفير الوسائل الآتية:

- دعم الدولة لهذا القطاع ومنحه امتيازات اقتصادية ومالية ومصرفية إذ لا بد من تقديم القروض للتعاونيات بفوائد مخفضة.
- كما لابد من توفير التوعية والتعليم التعاوني، إذ لا يكفي توجيه دعم الدولة للنشاطات التعاونية بل لابد من الاهتمام بالتعليم التعاوني لتهيئة الكوادر المؤهلة لقيادة الحركة التعاونية ونشر الثقافة التعاونية بين جميع السكان.

- كما لابد من توفير إدارة علمية للحركة التعاونية تكون قادرة على التخطيط والتنفيذ وقيادة الحركة التعاونية لتقوم بدورها المرسوم لها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وفي خدمة السكان.

- يعد النظام الاشتراكي المشروعات التعاونية كالمشروعات العامة يطبق فيها أسلوب الإدارة الديمقراطية المركزية شأنها في ذلك شأن المشروعات العامة.

- من المفيد الإشارة إلى أن القطاعات التعاونية في دول المنظومة الاشتراكية مازالت متماسكة وقوية بعد انهيار الأنظمة في تلك الدول.

## سادسا ـ التعاون في العالم الثالث

تعاني غالبية بلدان العالم الثالث من صعوبات ومشكلات اقتصادية واجتماعية تقف عائقاً في وجه التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها ومن هذه المشكلات:

- انخفاض مستوى الإنتاجية في الزراعة والصناعة.
- قلة الموارد المالية، لاسيما من القطع الأجنبي اللازمة لإقامة القاعدة المادية.
- اعتماد بعض الدول على منتوج واحد (كما في الدول النفطية).
- انخفاض معدلات الاستثمار.
- انخفاض مستوى الدخل الفردي (عدا دول النفط).
- ارتفاع معدل النمو السكاني.
- انخفاض مستوى التقنية المستخدمة في الإنتاج وعدم تحديثها.
- انخفاض مستوى وسائط النقل والمواصلات.
- انخفاض المستوى الثقافي وقلة الخبرات.

- ارتفاع معدلات التضخم النقدي وعدم توازن الدخل الفردي مع مستوى الأسعار.

هذه العوامل وغيرها مما لا مجال لذكره تجعل عمليات التنمية في الدول النامية معقدة وصعبة إلا أن غالبية البلدان النامية تأخذ بالتعددية الاقتصادية في تركيب البنية الهيكلية لاقتصادياتها. إذ يوجد لديها قطاع عام وقطاع تعاوني وقطاع خاص وقطاع مشترك وتختلف نسبة إسهام كل من هذه القطاعات في البنية الهيكلية للاقتصاد من بلد لآخر.

والعامل المشترك في اقتصاديات هذه البلدان هو اعتمادها على القطاع التعاوني بجميع نشاطاته ومجالاته، ويختلف حجم كل نوع من أنواع الجمعيات التعاونية من بلد لآخر ففي البلدان الزراعية تكون الجمعيات التعاونية الزراعية أكبر حجماً وعدداً، في حين تكون التعاونيات الاستهلاكية هي الأهم والأكبر في الحجم والنشاط في بلد آخر غير زراعي. ولكن الأمر المهم هنا هو أن التعاون في البلدان النامية يقوم بدور فعال في تنمية المجتمع وتطويره ويقوم بالوظائف الآتية:

1ـ نشر الفكر التعاوني في أوساط العاملين في الزراعة والصناعة، مما يؤدي إلى توسيع قاعدة العضوية التعاونية، وتحقيق جماهيرية التعاون.

2ـ التطبيق السليم للمبادئ والقواعد التعاونية (المساواة في الحقوق والواجبات بين الأعضاء التعاونيين وتحقيق الديمقراطية والمساعدة المتبادلة والتثقيف التعاوني) يؤدي إلى وجود حركة تعاونية قوية تستطيع البقاء والصمود في ظل المنافسة وتستطيع القيام بدور فعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

3ـ الإسهام في حل القضايا الاقتصادية الأساسية وتنفيذ جزء من خطة الدولة في الزراعة والصناعة والإسكان والتجارة الداخلية وتقديم الخدمات المختلفة.

4ـ الإسهام في تعليم المواطنين وتثقيفهم وتأهيل الأطر القيادية اللازمة لإدارة المشروعات الاقتصادية والاجتماعية التعاونية.

5ـ الإسهام في تحسين أوضاع أصحاب الدخل المحدود المعاشية والحياتية.

6ـ الإسهام في استخدام المدخرات الفردية في العملية التنموية والمساعدة في تكوين مصادر مالية تعاونية ذاتية وتنميتها بحيث يصبح لها تأثير فعال في تمويل المشروعات التعاونية.

# تفتيش الحسابات

تفتيش الحسابات auditing هو البحث المنهجي الذي يقوم على جمع أدلة الإثبات وتقويمها، من أجل تحديد درجة الثقة بالمعلومات المتعلقة بالأوضاع والوقائع الاقتصادية التي تعبر عنها القوائم المالية التي تعدها إدارة وحدة اقتصادية معينة، وإيصال ذلك إلى مستخدمي المعلومات المختلفين.

وقد نشأ تفتيش الحسابات (مراجعة الحسابات) مع نشوء الممالك القديمة، وكانت تتم أساساً للتحقق من صحة الحسابات الحكومية بطريق استماع المفتش إلى تلاوة القيود الخاصة بما تم من عمليات. لذلك فإن لفظ تفتيش أو مراجعة مشتق من الكلمة اللاتينية audire ومعناها يستمع، إلا أن هذا المصطلح نقل إلى العربية باستخدام عدة مصطلحات مثل: تفتيش الحسابات ومراجعة الحسابات وتدقيق الحسابات والرقابة على الحسابات. وهي على اختلافها لفظاً تشير إلى المفهوم نفسه. ويشار إليها أحياناً بالمحاسبة القانونية للدلالة على المعنى نفسه، إلا أن ذلك ينطلق من الشخص الذي يقوم بها مهنياً وهو المحاسب القانوني.

وقد أدى انتشار الديمقراطية في أوربة، في أعقاب عصر النهضة، وما نجم عن ذلك من تقسيم للسلطات، إلى نشوء التفتيش الحكومي، وصارت المجالس النيابية تتولى الرقابة على نفقات الدولة وإيراداتها، بوساطة جهاز أو ديوان مركزي.

## نشوء التنظيمات المهنية

أدى إخفاق مفتش الحسابات في الكشف عن بعض القضايا المضللة، إلى مساءلة المفتش عن الأضرار التي أصابت الفئات المختلفة التي اعتمدت على تقريره، مما دفع

المحاسبين القانونيين إلى تأليف منظمات مهنية للدفاع عن مصالحهم ورفع مستوى ثقافتهم المهنية.

فنشأت أول جمعية للمحاسبين في بريطانية عام 1854م ثم تعاقب نشوء جمعيات للمحاسبين في دول مختلفة.

وأدى التقدم الاقتصادي في الولايات المتحدة الأمريكية، إلى تطوير مجمع المحاسبين الأمريكيين AICPA وانتشاره خارج حدود الولايات المتحدة. كما انعكس التركُّز الاقتصادي في الصناعة، على مهنة تفتيش الحسابات في أمريكة، حيث تسيطر المنشآت الكبرى على مهنة تفتيش حسابات الشركات المسجلة في السوق المالية.

## معايير أو مستويات الأداء المهني

نشر مجمع المحاسبين الأمريكيين تسعة معايير للأداء المهني في عام 1939 أضاف عليها معياراً عاشراً في عام 1954 وقد قامت هذه المعايير بدور هام في توحيد الممارسة العملية، وتحديد مسؤولية مفتشي الحسابات وتوعية المجتمع المالي. وتقسم هذه المعايير إلى مجموعات ثلاث هي:

1ـ المعايير العامة أو الشخصية وتقسم إلى:

أ ـ التأهيل العلمي والعملي للمفتش.

ب ـ استقلال المفتش.

ج ـ بذل المفتش العناية المهنية المعقولة عند أدائه لعمله.

2ـ معايير العمل الميداني وتتألف من:

أ ـ تخطيط العمل الميداني تخطيطاً مناسباً وكافياً والإشراف على أعمال المساعدين.

ب ـ دراسة بنية الرقابة الداخلية على نحو مفصل ووافٍ، حتى يتمكن المفتش من تقرير مدى الاعتماد على هذه البنية، وتحديد نوعية الاختبارات اللازمة عند تطبيق إجراءات المراجعة.

وقد أدى الأخذ بهذا المعيار إلى التخلي عن المراجعة (التفتيش) التفصيلية التي كانت غالبة في السابق، واكتفاء المفتش بأخذ عينة من العمليات تتناسب عكساً مع كفاية بنية الرقابة الداخلية المطبقة في المنشأة. وتدعى المراجعة بالعينات المراجعة الاختبارية، وتطبق فيها جميع قواعد المعاينات الإحصائية، لتحديد درجة الثقة بالعينة المختبرة. وتستخدم المراجعة الاختبارية مدخل الصفات والتغيرات، بالإضافة إلى أنواع مختلفة من العينات، كالعينات الاستكشافية والعينات المقبولة والعينات الطبقية والعينات العنقودية.

ج ـ الحصول على أدلة وبراهين كافية ومقنعة، بطريق الفحص والملاحظة الشخصية والاستفسارات والمصادقات، بغية تكوين أساس مناسب لإبداء الرأي في القوائم المالية الخاضعة للتفتيش.

3ـ معايير التقرير وتتألف من:

أ ـ الإشارة إلى أن القوائم المالية قد أعدت طبقاً للمبادئ المحاسبية المقبولة عموماً GAAP.

ب ـ استمرار تطبيق هذه المبادئ التي كانت مطبقة في المدة السابقة.

ج ـ كون الإفصاح في القوائم المالية كافياً ما لم يرد في التقرير ما يخالف ذلك.

د ـ إفصاح المفتش عن رأيه في القوائم المالية كلها.

أما المعايير الدولية التي أصدرتها لجنة المعايير الدولية التابعة للاتحاد الدولي للمحاسبين فقد كانت أكثر تفصيلاً وإجرائية من المعايير الأمريكية بصورة عامة، على الرغم من عدم اختلافها في الجوهر.

## قواعد السلوك المهني

إن الأهمية الاقتصادية والاجتماعية، لمهنة تفتيش الحسابات، وكثرة الأشخاص المستفيدين من تقاريرها، فرض على المفتش أن يتحلى بسلوك أخلاقي يمكنه من إنجاز المهمة التي ألقاها المجتمع على عاتقه. لذا فإن جميع المنظمات المحاسبية في العالم وضعت قواعد للسلوك المهني، فرضت على المفتش أن يتبع قواعد صارمة تنطلق من الدور السامي للمهنة وأهميتها في المجتمع التي تقتضي الموضوعية والنزاهة والهيبة والوقار والتأهيل المناسب، وعدم التورط في مواقف تضع المفتش في حرج كتصديق تنبؤات الإدارة، كما تقتضي التزام معايير المراجعة المحلية أو الدولية، والمحافظة على أسرار المهنة، وعدم القبول بأتعاب شرطية أو سلوك أي مسلك يسيء إلى سمعة المهنة أو مركزها وغير ذلك.

أما المفتشون المخالفون لقواعد السلوك المهني فهم عرضة للمساءلة المهنية، التي قد تؤدي إلى عقوبات كالتنبيه أو الإنذار أو تجميد العضوية أو الطرد من المهنة.

وقد أصدرت وزارة التموين والتجارة الداخلية في عام 1991 تعميماً اشترط في المحاسب القانوني الذي يفتش حسابات شركة مساهمة أن يكون عضواً في جمعية المحاسبين القانونيين. التي أصدرت عام 1990 ميثاقاً مهنياً تضمن قواعد السلوك المهني والمعايير المهنية والمبادئ المحاسبية المقبولة عموماً.

# التقاص

التقاص compensation هو وسيلة لتسديد قيمة الأسناد التجارية أو الحوالات أو أرصدة الحسابات المصرفية أو المدفوعات الدولية، وذلك بتنزيل ما هو مستحق للمصرف أو الجهة الدائنة مما هو مترتب عليه، واقتصار الوفاء على الرصيد بقيده لحساب المستحق أو وفائه إياه نقداً أو بوسيلة أخرى. وغالباً ما يتم التقاص لدى مؤسسات مستقلة أو إحدى شعب المصرف المركزي يطلق عليها غرف التقاص chambres de compensation وتقيم اجتماعات بين المصارف لإجراء المقاصة بين حقوقها والتزاماتها المتبادلة نتيجة عملياتها المصرفية.

## أسلوب التقاص

الحق المترتب لأحد المصارف على مصرف آخر يقابله بالضرورة دين مترتب بذمة المصرف الآخر حياله. ولما كانت جميع المصارف ممثلة في غرفة التقاص فلا بد أن يكون مجموع حقوقها بعضها حيال بعضها الآخر مساوياً بالضرورة لمجموع ذممها. وعوضاً عن وفاء كل دين بصورة مستقلة، يكفي إجراء المقاصة بين مختلف هذه الديون وقصر الوفاء على الرصيد وحده.

## ظهوره وانتشاره

ظهر التقاص أول مرة في لندن، في القرن الثامن عشر، وذلك في معرض تحصيل الأسناد التجارية المحسومة لدى المصارف. فكان كل مصرف يرسل مع مراسل خاص الأسناد المستحقة له على المصارف الأخرى لتحصيلها نقداً، مما كان يؤدي إلى إضاعة الوقت وزيادة النفقات.

فاتفق مندوبو المصارف على الاجتماع كل يوم في مكان معين، وحساب مجموع ما يترتب لكل منها حيال الأخرى، وما يترتب عليه لصالحها مع قصر الوفاء على الرصيد الظاهر بين الزمرتين. ووضعت لغرفة تقاص لندن قواعد وأنظمة دقيقة تعتمدها المحاكم عند الاقتضاء وتضم الغرفة المذكورة اليوم المصارف الأحد عشر المهمة في المدينة وتحقق رقم أعمال ضخماً. ومن إنكلترة انتشرت غرف التقاص في مختلف أنحاء العالم فأحدثت جمعيات غرف التقاص في الولايات المتحدة عام 1853 ويهيمن عليها الاحتياطي الاتحادي في نيويورك. وفي فرنسة تقوم في المدن الهامة غرفة تقاص تديرها الجمعية الفرنسية لمؤسسات الائتمان بمساعدة المصرف المركزي «بنك فرنسة». أما المقاطعات الأخرى، فتقوم فروع المصرف المركزي بتنظيم التقاص بين المصارف القائمة لديها. وفي معظم الدول، تقوم غرف التقاص على الغالب لدى المصرف المركزي لوجود حساب قائم لديه لمختلف المصارف العاملة في البلاد، فيتم وفاء الأرصدة المترتبة لكل منها على الأخرى بقيد في الحساب المذكور.

وكثيراً ما تتم عمليات التقاص الآن عن طريق الحاسوب عوضاً عن تقديم السندات بذاتها إلى غرف التقاص. وعليه أحدث بنك فرنسة في 3/ 1/ 1969 حاسوب تقاص يتم بوساطته تبادل طلبات التقاص بين المصارف الستة عشر الكبرى في فرنسة (التي تتولى أيضاً تقديم الطلبات العائدة للمصارف الأخرى المنتمية إليها) المسجلة على شرائط مغنطيسية فيتم تسجيلها في حسابات المصارف المذكورة لدى بنك فرنسة.

وفي عام، 1960 أحدثت المؤسسات المالية لبعض دول المجموعة الاقتصادية الأوربية CEE-EEC فيما بينها أسلوب الشيك الأوربي لتنظيم عملية التقاص الثنائي بين المصارف المذكورة، وتمكين زبائنها من سحب الأموال من أي من المصارف

المذكورة بالاستناد إلى البطاقة المسلمة إليهم للغرض المذكور. ولقد أقرت مفوضية المجموعة الأوربية ذلك التعامل.

### أثره الحقوقي

وفي معظم البلدان، يعد تقديم الشيكات أو غيرها من الأسناد التجارية إلى غرفة التقاص بمنزلة مطالبة المسحوب عليه بوفائها. فلقد جرى التعامل في غرفة تقاص لندن على قيد اسم المصرف الذي جرى وفاء الشيك الذي يحمله بالتقاص مع المصرف المسحوب عليه على صدر الشيك بين خطين متوازيين وأضحى هذا الأسلوب وسيلة لحظر دفع الشيك لغير المصرف الوارد اسمه بين الخطين (وهو ما يطلق عليه «التسطير الخاص») أو إلى أي مصرف كان إذا كتبت بين الخطين كلمة «مصرف» أو لم تذكر في ذلك المكان أي عبارة (وهو ما يطلق عليه «التسطير العام» ـ ويوفر هذا الأسلوب ضمانة بعدم وفاء الشيك لغير مستحقه القانوني إذ يصعب في حال سرقة الشيك أو ضياعه قيام حائزه غير الشرعي بقبض قيمته أو تظهيره للغير.

### وفاء الديون الدولية

وقد استخدم التقاص لوفاء الديون الدولية، ولاسيما في الدول الخاضعة للرقابة على القطع، فتتلافى تحويل قيمة مدفوعاتها المتبادلة وتسجل الحقوق والالتزامات القائمة بينها في حساب خاص يقتصر الوفاء على رصيده عند وقف الحساب أو إقفاله. على أن هذا الأسلوب لم يخل من المساوئ؛ إذ تحجم الدولة المدينة عن وفاء الرصيد المترتب عليها للدولة الدائنة محاولة إلزامها شراء سلع لا تحتاج إليها أو لا تتوافر فيها الجودة المطلوبة لكون الحصول عليها الوسيلة الوحيدة لتحصيل دينها.

أما الدولة الدائنة فتتخلى نتيجة التقاص عن سلع مرغوبة في الأسواق العالمية كان يمكنها بيعها فيها مقابل قطع نادر يتيح لها تدارك السلع التي تحتاج إليها، عوضاً عن

قيد قيمتها في حساب التقاص القائم بينها وبين الدولة المدينة. وغالباً ما يمسك حساب التقاص لدى المصرف المركزي.

وفي البلدان الاشتراكية التي كانت أعضاء في الكوميكون، كانت المدفوعات الدولية قبل 22/ 10/ 1963 تسدد بمقتضى اتفاقات ثنائية مدتها خمس سنوات أسوة بالخطط الخمسية. ومنذ 1963 أخذت تلك الاتفاقات تحاول تحقيق التوازن بين الحقوق المتبادلة للدول الأعضاء عن طريق «تحاويل متعددة الأطراف بالروبل القابل للتحويل» في نطاق البنك الدولي للتعاون الاقتصادي وتسجيل المدفوعات العائدة لكل صفقة في حسابات ثنائية بالروبل القابل للتحويل لدى بنك التعاون المذكور الذي يقوم بإجراء التقاص بين الحقوق والذمم المتقابلة للدول الأعضاء بحيث يُغطَّى الرصيد المدين لإحدى الدول لدى البنك بالرصيد الدائن المترتب لدولة أخرى. ولم يكن الروبل المذكور، على تسميته، قابلاً للتحويل لا بالذهب ولا بالنقد السوفييتي ولا بأي نقد عالمي قابل للتحويل، إنما يقبل التحويل فقط إلى بعض البضائع المحددة في الاتفاق. أما الصفقات غير التجارية، فيتم تسديدها في حسابات ثنائية بعد تحويلها إلى الروبل بمعدل قطع يختلف بين صفقة وأخرى. ولم يؤد إحداث بنك التعاون إلى زيادة ملموسة في مبادلات الدول الأعضاء. ولم يعد هذا الأسلوب مرعياً بعد التغيير الطارئ على دول أوربة الشرقية.

وفي علاقات دول العالم الثالث أو الدول الاشتراكية مع الدول المتطورة، تبرم أحياناً عقود تعاون اقتصادي تقدم فيها الدولة المتطورة التقنية الصناعية أو التجهيزات لدولة العالم الثالث مقابل حصولها على جزء من السلع المنتجة بوساطتها، وعليه فيتم التقاص بين المبالغ المترتبة على دولة العالم الثالث مقابل حصولها على دعم الدولة المتطورة بالتقنية والتجهيزات والمبالغ المترتبة على الدولة المتطورة مقابل حصولها على

البضائع التي أنتجتها دولة العالم الثالث. وقد يقضي عقد التعاون بدفع العائدات المترتبة للدولة المتطورة ببضائع غير التي انتجت نتيجة العقد المذكور بل بأي بضائع أخرى تم تصديرها للدولة المتطورة أو لدولة ثالثة، ولابد في جميع هذه الأحوال من فتح حساب تقاص ثنائي لتسجيل جميع هذه المبالغ ووفائها.

# نقل التقانة
## التعريف بالتقانة (التكنولوجية) ونقلها

ليس ثمة تعريف محدد للتقانة (التكنولوجية التقنية). لكن إنها الجانب التطبيقي للعلم أو هي تطبيق العلم على الإنتاج. أما نقل التقنية فالمقصود به، كما ورد في مشروع التقنين الذي أعده مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (Unctad, Cnuced)، «نقل المعارف المنهجية اللازمة لصنع سلعة أو لتطبيق وسيلة أو لأداء خدمة، بما في ذلك تقنية الإدارة والتسويق، ولا يشمل ذلك المعاملات التي تنصب على نقل البضائع».

وبموجب هذا التعريف لا يندرج ضمن عمليات نقل التقنية عملية نقل الآلات والمعدات والسلع الرأسمالية إلى الدول النامية. وهناك خلاف في وجهات النظر حول ما إذا كانت معاملات إيجار البضائع، مثل عملية إيجار العقول الإلكترونية، تدخل ضمن عمليات نقل التكنولوجية أم لا.

وتأخذ ترتيبات نقل التقنية بين الطرف المزود أو المصدر والطرف المستورد أو المتلقي للتقنية طابعاً تعاقدياً. وينطبق اصطلاح «طرف» على كل من الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين العامين منهم أو الخاصين. فأطراف عقود نقل التقنية هم عادة الشركات متعددة الجنسية أو المشروعات العامة في الدول الصناعية من جهة والمشروعات العامة في الدول النامية أو المشروعات الخاصة فيها المتفرعة أو التابعة للشركات متعددة الجنسية أو تلك المملوكة للمصالح المالية المحلية فيها من جهة أخرى.

ولا يعرف القانون الداخلي ولا القانون الدولي عقوداً مسماة باسم «عقود نقل التقنية». وينفرد كل عقد من هذه العقود بذاتيته الخاصة وبنظامه القانوني الخاص.

وعموماً تأخذ عقود نقل التقنية عدة صور أو أشكال أهمها عقود الاستثمار الأجنبي المباشر، وعقود تراخيص استغلال التقنية، وأذونات استعمال براءات الاختراع التقنية والعلاقات التجارية، والمشروعات المشتركة، وإدارة التقنية، والمساعدة الفنية أو التعاون الفني، وعقود التنظيم والتدريب والتأهيل، وعقود تسليم المفتاح Cles en main. ويختلف أثر هذه العقود في زيادة القدرة التقنية للدول المتلقية من عقد لآخر مما لا مجال لبحثه. ومما له دلالته الخطيرة أن واردات الدول المنتجة للنفط في الشرق الأوسط من التقنية أو جزءاً كبيراً منها تأخذ شكل المصانع الجاهزة أو نظام تسليم المفتاح.

ومحل عقود التقنية هو المعرفة الفنية. وتشتمل هذه العقود دائماً على عنصر أجنبي. ويلتزم الطرف المصدر للتقنية نقل العناصر المادية وغير المادية للتقنية. أما الطرف المتلقي فيلتزم بطبيعة الحال دفع بدل رسوم أو بدل استعمال التقنية المنقولة. ولا يقال إنه يلتزم دفع ثمن نقل التقنية لأن عقود نقل التقنية غالباً ما لا تنطوي على بيع التقنية المنقولة بل على مجرد حق استعمالها واستغلالها ضمن قيود معينة. ويلتزم المتلقي عادة الحفاظ على سرية التقنية المنقولة مدة معينة وعدم منافسة مصدّرها.

وتحرص البلدان النامية على الحصول على المعارف التقنية وتطبيقاتها التي تراكمت أساساً في البلدان الصناعية المتقدمة. ولكنها ترى أن هذه العملية يجب ألاّ تؤدي إلى تأبيد حالة اختلال التوازن بينهما، وذلك عن طريق إدراج شروط مقيدة في عقود نقل التقنية، من شأنها الحد من الحرية التجارية للمشروع المتلقي وتعزيز المركز الاحتكاري أو احتكار القلة لمزودي التقنية.

أما الدول الصناعية فتنطلق أساساً من مبدأ الحرية التعاقدية والمنافسة الحرة والمبادرة الاقتصادية الخاصة.

وقد تتدخل الدول المتلقية للتقنية والدول المصدرة لها عن طريق التشريع لتنظيم عقود نقل التقنية. وتبغي الدول الأولى من وراء هذا التدخل وضع القيود التي تكفل نقلاً فعلياً للتقنية. وفي المقابل، فما يهم الدول الثانية، هو وضع قيود على تصدير بعض أنواع التقنية، كتلك التي تتعلق بالدفاع الوطني، وضمان حقوق الملكية الصناعية والفكرية.

## التنظيم الدولي لعمليات نقل التقنية

عنيت الدول الصناعية منذ عهد بعيد بسن التشريعات الوطنية الخاصة بحماية حقوق الملكية الصناعية. وحينما رأت أن حماية تلك الحقوق على النحو الأمثل تقتضي بسط هذه الحماية على الصعيد الدولي، فقد لجأت إلى إبرام اتفاقية باريس بشأن حماية الملكية الصناعية في عام 1883م واتفاقية بيرن لحماية الأعمال الأدبية والفنية في عام 1886م. ويمكن القول إنه مع الاتفاقية الأولى ولدت نواة النظام القانوني الدولي لنقل التقنية.

غير أن التشريعات الوطنية والاتفاقيات الدولية السابقة الذكر قد روعي فيهما أساساً مصالح الدول الصناعية المتقدمة والمشروعات التي تتبع لها. وقد شعرت الدول النامية بضرورة إجراء تعديل جذري على القواعد التي تحكم العلاقات فيما بين مصدري ومتلقي التقنية. ولهذا فقد سعت جاهدة ولاسيما في عقد السبعينات من هذا القرن، ضمن سعيها لإقامة نظام اقتصادي دولي جديد، إلى بسط رقابتها على أعمال الشركات متعددة الجنسية، وعلى الانتقال إلى عصر التقنية، عن طريق نقل الملائم منها بأقل الأعباء المالية.

وقد أخذ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على عاتقه مهمة عمل إطار قانوني دولي موحد لعمليات نقل التقنية، يأخذ بالحسبان الوضع الخاص بالدول النامية.

وشرع المؤتمر منذ عام 1970م بإعداد مشروع تقنين سلوك دولي خاص بهذه العمليات. ولكن المناقشات التي دارت في أثناء إعداد المشروع أوضحت الاختلاف الكبير في وجهات النظر بين الدول النامية والدول الصناعية المتقدمة فيما يتعلق بنقل التقنية. وبرز الخلاف واضحاً فيما يتعلق بالطبيعة القانونية للتقنين المنشود. فعلى حين أرادت الدول النامية أن يأخذ التقنين شكل معاهدة أو اتفاقية دولية تتضمن قواعد قانونية دولية ملزمة، فقد أرادت الدول الصناعية، انطلاقاً من مبدأ الحرية التعاقدية والفلسفة الليبرالية السائدة في تلك الدول، تقنيناً يقتصر على مجرد مبادئ توجيهية ليس لها أي صفة إلزامية.

ومن المسائل الخلافية كذلك مسألة القانون واجب التطبيق على عقود نقل التقنية والجهة المختصة بتسوية المنازعات الناجمة عنها. وكانت وجهة نظر الدول النامية هي تطبيق قانون الدولة المتلقية للتقنية. أما الدول الصناعية فقد أصرت على حرية الأطراف في اختيار القانون واجب التطبيق. وعلى حين أصرت الدول النامية على اختصاص المحاكم الوطنية بتسوية المنازعات، أبدت الدول الصناعية ميلاً واضحاً إلى التحكيم.

وقد كانت هذه الخلافات وغيرها سبباً في تعليق أعمال المؤتمر في عام 1981م.

وللاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (الغات GATT) ولمنظمة التجارة العالمية التي من المفترض أنها خلفت الغات تأثيراً في عقود نقل التقنية خاصة من حيث توسيع نطاق حماية براءات الاختراع ضمن اتفاقية Trips المتفرعة عن الغات.

وتتضمن اتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار لعام 1982م النص على إنشاء سلطة دولية تتولى استغلال قيعان البحار [ر.البحار (قانون ـ)] والمحيطات خارج حدود الولاية الوطنية للدول الساحلية (المنطقة الدولية). وتوجب المادة 144 من

الاتفاقية والمادة الخامسة من الملحق الثالث الخاص بالشروط الأساسية للتنقيب والاستكشاف والاستغلال على السلطة الدولية اتخاذ تدابير محددة لاكتساب الدول النامية للتقنية والمعرفة العلمية المتصلة بالأنشطة في المنطقة. وقد لقيت أحكام الجزء الحادي عشر من الاتفاقية الخاصة بالمنطقة الدولية، معارضة شديدة من الدول الصناعية الغربية عموماً والدول الرائدة في أنشطة استكشاف واستغلال موارد المنطقة وعلى رأسها الولايات المتحدة. ووقفت تلك الدول موقفاً مناوئاً من القيود الخاصة بنقل التقنية في الاتفاقية بحجة عدم اتفاقها مع حقوق الملكية الفكرية.

ولتذليل العقبات التي تقف حائلاً دون توسيع قاعدة الدول الأطراف في الاتفاقية أمكن في 28 تموز/ أيلول 1994م الوصول إلى اتفاق معدل للأحكام الخاصة بالمنطقة الدولية في الاتفاقية. وتضمن الاتفاق الجديد النص صراحة على عدم انطباق أحكام النقل الإلزامي للتقنية الواردة في الاتفاقية.

وهكذا يتضح أنه ليس هناك اليوم تنظيم دولي بمعنى الكلمة خاص بقيود نقل التقنية. وقد لا تستصدر الدول النامية تشريعات خاصة بنقل التقنية، أو تستصدر من التشريعات ما يشجع على الاستثمارات الأجنبية في هذا المجال. ومعنى ذلك أن مضمون عقود نقل التقنية إنما يحدده أطراف هذه العقود، وأن إرادة الطرف المصدّر للتقنية لها الأثر الأكبر في هذا التحديد، وهو ما ليس في صالح الدول النامية المستوردة للتقنية.

## التقلبات الاقتصادية

التقلبات الاقتصادية: هي تغيرات سريعة ومتناوبة في المتغيرات الاقتصادية تدور حول اتجاه محور مستقر في المدة الطويلة أو المتوسطة، وتمثل إحدى معالم النظام الاقتصادي الذي يعتمد على قوانين السوق والمنافسة، تنعكس بظواهر متعددة على عناصر النشاط الاقتصادي، وتحدث خللاً في توازن واستقرار إحداها، أو تطال جميع قوى وعناصر هذا النشاط بحيث تصبح شاملة، تؤدي إلى تدني معدلات النمو الاقتصادي، وإلى تراجع التنمية. وغالباً ما تفضي هذه التقلبات الجزئية والشاملة إلى أزمة اقتصادية، مما يدفع الحكومات إلى اللجوء إلى وسائل مواجهتها ومعالجتها، سواءً بالاقتراض، أو فرض الضرائب، أو ضغط الإنفاق، أو كبح التضخم، من أجل إعادة التوازن وتنشيط الاقتصاد. هذه التغيرات والتقلبات في قوى السوق، تترافق دوماً بنتائج اجتماعية واقتصادية بالغة الأهمية، تنعكس في حالات البطالة والفقر، وتدني مستويات المعيشة عند قطاعات اجتماعية واسعة، وتوجه رؤوس الأموال والاستثمارات نحو مجالات نشاط اقتصادي جغرافي أو نوعي.

إن العناصر الأساسية في وضع التوازن المستقر، تعتمد على عناصر الإنتاج (العرض)، والاستهلاك (الطلب). وتوازن قوة العمل التي تتعلق (بالتشغيل والبطالة) ويدخل النقد وسيطاً في عملية التبادل بين العرض والطلب، ويشكل عنصراً رابعاً.

واستقرار هذه العناصر وفق معدلات وسطية، يحفظ للسوق توازنها. وتؤدي التقلبات التي تطرأ على هذه العناصر الأساسية، إلى تغيرات وظواهر خلل في توازن السوق الاقتصادية واستقرارها، تفضي إلى تقلبات دورية وظواهر اقتصادية جزئية

وكلية، تتخذ شكل أزمة عامة، وتظهر في صورة ركود أو كساد أو حالات تضخم وبطالة.

### مظاهر التقلبات الاقتصادية

1ـ تقلبات السوق: تظهر التقلبات التي تطرأ على السوق، في حدوث خلل في توازن العرض مع الطلب،كأن يفيض الإنتاج، فيزداد عرض السلع على طلبها، مما يؤدي إلى كساد البضاعة، وتدني ربح المنتجين، نتيجة قلة الطلب، ويرتبط كل هذا بثبات الكتلة النقدية المتداولة، وانخفاض الأسعار.

والحالة الأخرى لهذا الاختلال، هي قلة العرض عن الطلب، مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع، وتحقيق زيادة في أرباح المنتجين، وتدني قيمة النقد وقدرته الشرائية. مما يدفع بالمنتجين إلى زيادة الإنتاج ورفع مستوى التشغيل وزيادة الأجور.

2ـ تقلبات الأسعار: تنظم التقلبات المؤقتة في أسعار السوق، عملية العرض والطلب ففي الوقت، الذي يتوازن فيه العرض مع الطلب تكون أسعار البضاعة في السوق مطابقة لقيمتها الحقيقية، أي مطابقة للسعر الطبيعي الذي تتأرجح حوله أسعارها في السوق. وتقلبات أسعار السوق التي تتجاوز أحياناً القيمة أو السعر الطبيعي، أو تقل عنها أحياناً أخرى، تتعلق بتقلبات العرض والطلب.

3ـ تقلبات النقد: ينجم عن تقلبات قيمة النقد، تغيرات في أسعار السلع، هبوطاً أو صعوداً حسب الحال. إذ عندما يتجاوز حجم الكتلة النقدية مجموع قيم السلع المتداولة في السوق ترتفع أسعار السلع، وتنخفض من ثم قيمة النقود ذاتها والعكس صحيح أيضاً، فالأسعار ترتفع وتهبط دورياً تبعاً للقيمة الإجمالية للإنتاج وحجم الكتلة النقدية في التداول.

4ـ تقلبات أسعار الصرف: كان من جراء ضعف استقرار معدلات صرف العملات، بعد إلغاء المعيار الذهبي، وتغير معدلات الصرف وأسعار القطع تبعاً لوضع الميزان التجاري، وتعرُض هذه المعدلات إلى تغيرات مستمرة وعدم استقرار، واستحالة العودة إلى معيار الذهب، أن اتفقت الدول الصناعية الرأسمالية وفي مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية على إحداث صندوق النقد الدولي، الذي يتولى العمل على الحفاظ على سعر تعادل ثابت للعملات. فمن خلال الاحتفاظ بكتلة من الاحتياطي من الذهب والعملات الصعبة التي يغذيه بها المساهمون، وتدفع كل دولة مساهمة، حصتها متناسبة مع أهميتها الاقتصادية، وتملك الولايات المتحدة نسبة تقترب من 40٪ من احتياطي الصندوق، يقوم الصندوق بتقديم القروض للدول التي تعاني من عجز في ميزان مدفوعاتها لمساعدتها في المحافظة على سعر صرف عملتها مقابل العملات الأجنبية.

وهكذا فالتقلبات التي تحدث على العملات الهامة، ولاسيما الدولار باعتباره مقياساً لتعادل العملات الأخرى، تؤثر تأثيراً واضحاً في استقرار أسعار العملات العالمية، وغالباً ما تحدث هذه التقلبات، نتيجة أزمات أو أوضاع اقتصادية، تخص الولايات المتحدة وسياستها الاقتصادية، كما في عجز الميزان التجاري الأمريكي الناجم عن زيادة الواردات، وقلة الصادرات، وعجز ميزان المدفوعات. وأصبحت مسألة استقرار أسعار الصرف والتقلبات التي تحدث على أسعار العملات مسألة اقتصادية غاية في الأهمية.

5ـ تقلبات معدلات الحسم (الفوائد): إن تقلبات معدلات الحسم والفوائد المصرفية، هي أحد مظاهر التقلبات الاقتصادية التي تفضي إلى اختلال عميق في توازن قوى السوق الاقتصادية، غالباً ما تفضي إلى أزمة شاملة.

6ـ تقلبات البورصة (الأسهم والسندات): يلجأ المستثمرون في معظم البلدان، إلى توظيف مدخراتهم، في سندات اقتراض تصدرها الحكومة (سندات الخزينة)، لتغطية جانب من عجزها المالي، أو بشراء أسهم في الشركات التجارية والصناعية والخدمية، وتشكل المضاربات المالية بين المستثمرين والمساهمين، الوسيلة الرئيسية في عمل البورصة، التي تقوم على المغامرات الطائشة أحياناً، أو المخططة أحياناً أخرى لإحداث انهيار كامل في سوق الأسهم والسندات. ومن ثم خلق أزمة شاملة، تنعكس على استقرار قيمة العملات الوطنية، وانخفاض قيمتها، وأسعار صرفها، وإفلاس عدد من الشركات بسبب هبوط قيمة أسهمها، ونشوء أوضاع اقتصادية واجتماعية يعمها الفقر والبطالة، وإفلاس طبقات اجتماعية بكاملها نتيجة انهيار قدرتها الشرائية، بسبب انخفاض قيمة دخلها الحقيقي، أمام قيمة البضائع التي تحافظ على ثبات أسعارها.وقد أدت انهيارات أسعار البورصة، والتقلبات الناشئة عنها إلى أزمات مالية شاملة.

لا تعبر التقلبات الاقتصادية في البورصة دائماً عن الوضع الحقيقي للاقتصاد في البلد، أو الأوضاع المالية لقيمة الأسهم والسندات. ولخضوعها لمبدأ المضاربات، لا تعكس بما تحققه من أرباح وخسائر للمساهمين، حقيقة الوضع المالي لقيمة هذه الأسهم، بل تخضع في أحيان كثيرة إلى تقلبات خارجة عن نطاق السوق الفعلية، وغالباً ما تتسم بعدم الاستقرار، وتستند إلى توقعات مراقبي السوق، أو إلى أحداث ذات طابع سياسي أو اقتصادي أو اجتماعي، مما يؤدي إلى تقلبات اقتصادية عميقة تصل إلى حد الانهيار الشامل و تعكس أزمة عالمية شاملة، حتى ولو استقرت في منطقة إقليمية واحدة، لترابط الاستثمارات والاحتكارات في السوق الدولية، وتضامن العملات واستنادها بدرجة أو أخرى إلى الدولار.

7ـ تقلبات ميزان المدفوعات: أصبح ميزان المدفوعات، مقياساً لصحة اقتصاد أي بلد خارجياً، وحالة تطوره ونموه داخلياً، وهو يعكس بصورة افتراضية، توازناً تقليدياً في المبادلات التجارية، ويرسم توازن العلاقات الخارجية لدولة ما، أو لمنطقة نقدية أو عدمه. ويتألف ميزان المدفوعات الجارية من العناصر الآتية:

أـ الميزان التجاري: يرسم حركة السلع المستوردة والمصدرة، ويشير تركيبه الداخلي إلى الصفة الصناعية، أو المتخلفة صناعياً للدولة، حسب نوعية البضائع المصدرة والمستوردة.

ب ـ ميزان الخدمات والمبادلات غير المنظورة مثل: (النقل، السياحة، الخدمة الحكومية).

ج ـ ميزان إيرادات الاستثمار الدائن والمدين.

د ـ ميزان عمليات رأس المال ويشمل:

ـ رؤوس الأموال المستثمرة لأجل طويل: وهو موجب للدول المقترضة وسالب للدولة المقرضة.

ـ رؤوس الأموال المستثمرة لأمد قصير: مثل تشجيع عمليات التسليف لأمد عن طريق تخفيض معدلات الحسم.

ـ ميزان التحويلات وحيدة الجانب ويشمل المعونات وتحويلات المهاجرين من الخارج وإليه.

تعد مشكلة إيجاد التوازن في ميزان المدفوعات، مستعصية بالنسبة للبلدان التي تعاني من هذا العجز، وليس أمامها سوى خيارين. أحدهما: تقليص الطلب الداخلي،

واتباع سياسة الانكماش. وثانيهما: تقليص الاستيراد وتشجيع التصدير والتوفير في الإنفاق الحكومي في الخارج.

إن عوامل التأثير وآلية التقلبات الاقتصادية المؤثرة في ميزان المدفوعات، تعود بشكل جوهري إلى توازن التصدير مع الاستيراد، ونمو الاستثمارات ورؤوس الأموال، وكذلك استقرار وثبات أسعار العملات. فالخلل الناجم عن زيادة الاستيراد على التصدير يعكس خللاً في الميزان التجاري، فينعكس على ميزان المدفوعات بالعجز.

## تفسير التقلبات الاقتصادية

ينطلق الفكر الاقتصادي التقليدي، من نموذج للتوازن المستقر عند مستوى التشغيل الشامل، الذي يستبعد البطالة الإجبارية أصلاً. وهذه تحدث إما بسبب تقلبات واختلالات جزئية على قوى السوق، وإما قيود مفروضة عليه، وإزالتها كفيلة بإعادة التوازن. فالأصل أن التوازن في الاقتصاد يتحقق عند مستوى التشغيل الشامل، على إمكان حدوث تقلبات اقتصادية، تمثل حالة طارئة، لن تلبث قوى السوق أن تعيدها من جديد إلى وضع التوازن.

واجهت نظام السوق الرأسمالية عبر تاريخها، سواء منها الاقتصاد ما قبل الصناعي أو بعده، تقلبات اقتصادية دورية أفضت إلى أزمات عصفت بالمجتمعات، وأدت إلى نتائج مأساوية على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي، وكان أشدها أزمة 1929-1933 في الولايات المتحدة، التي نجم عنها انهيار سوق الأوراق المالية، وتفشي البطالة وإشهار إفلاس عدد من الشركات، وتدمير عدد من المصارف. مما جعل فرضية التوازن الشامل تقف عاجزة أمام هذه الظواهر الاقتصادية والتقلبات الشاملة التي عصفت بالاقتصاد العالمي. ولكن الاقتصادي كينز دفع بهذه النظرية إلى الأمام حين اعتبر أن التقلبات الاقتصادية أمر ممكن، كما أنها تساعد على إعطاء وسائل لعلاج

هذا الاختلال، ورأى أن التوازن يمكن أن يستقر عند مستويات متعددة من التشغيل، وأنه قد يستقر دون العمالة الكاملة.

وقد عالج كينز هذه التقلبات والاختلالات خلال الدورة الاقتصادية القصيرة، التي افترض فيها ثبات عوامل أساسية وهي:

- ثبات السكان.
- ثبات حجم رأس المال.
- ثبات الفن الإنتاجي.

دون أن يتناول الاستثمار كأحد المتغيرات الأساسية، ونظر إليه بوصفه جزءاً من الإنفاق والطلب الكلي. من غير أن يضيفه إلى الطاقة الإنتاجية. أو يعتبره عنصراً مغيراً لحجم رأس المال والفن الإنتاجي.

وبتطبيق المنطق التقليدي على سوق العمالة، فإن التعادل بين طلب وعرض العمل يتحقق في ظل أسلوب تغيرات الأسعار. عن طريق تغيرات الأجور. أما عند كينز فالتوازن يتحقق في ظل أسلوب جمود الأسعار (الأجور) عن طريق زيادة أو نقص العمالة (البطالة). إذ إن البطالة عنده حالة طبيعية للاقتصاد وليست استثناءً.

## التقلبات الدورية

لاحظ الاقتصاديون من خلال تطورات نظام اقتصاد السوق أن النشاط الاقتصادي تنتابه تقلبات دورية يمر خلالها بثلاث مراحل متعاقبة:

الأولى: مرحلة الازدهار: وفيها يكون الطلب مساوياً للعرض، وتصل مراكز الإنتاج إلى أقصى طاقتها ويزداد الطلب، وتكون البطالة في حدها الأدنى، أي إن السوق يحقق أعلى معدل تشغيل.

الثانية: مرحلة التقلبات: يحدث خلالها تغيرات وخلل في أحد أو جميع مظاهر النشاط الاقتصادي تؤدي إلى اضطراب سوق العرض والطلب والإنتاج، وتقلبات نقدية وعدم استقرار أسعار الصرف، وارتفاع أسعار وهي ما عبر عنها ماركس بأنها التناقضات التي تؤدي إلى مرحلة الكساد والركود، وتوقف النمو الاقتصادي.

الثالثة: مرحلة الركود: وفيها ينخفض الإنتاج وتتدنى الأجور وتقل نفقات الاستهلاك والاستثمار وتهبط الأسعار وترتفع البطالة وتتدنى الأجور ويحدث الكساد في تصريف البضائع.

ثم لن تلبث الدورة أن تعود من جديد إلى الانتعاش. وهذه التقلبات الاقتصادية التي سماها جوغلار في عام 1862 بالدورات الاقتصادية تعني دراسة تكرار العودة الدورية للأزمات. وهناك دورات قصيرة شهدت منها هذه الدول نحو 13 دورة بين عامي 1820-1930 وتراوحت مدة الدورة بين 6-11سنة. والوسطي 8 سنوات. ومنها دورات قصيرة جداً، وهي ما أطلق عليها كيتشن دورات جوغلار استغرقت الواحدة منها 40 شهراً.

### الاتجاهات المعاصرة للاقتصاد

إذا كانت فترة ما قبل الحرب العالمية الثانية، قد واجهت مشكلة البطالة ونقص الطلب الفعلي، فقد عرف العالم بعد الحرب المشكلة ذاتها، بشكل معكوس. وهي زيادة الطلب الفعلي وزيادة الموجة التضخمية، ولم يصلح التضخم لعلاج البطالة وفقاً لقوانين كينز، وما لبثت أن ظهرت أعراض جديدة في الحالة الاقتصادية، فالبطالة لم تعد المقابل والظاهرة المضادة للتضخم، بل عرف الاقتصاد الدولي ظاهرة اجتماع البطالة مع التضخم في الوقت ذاته. وهو ما عرف بالركود التضخمي.

# نظرية التكاليف

التكلفة من الناحية الاقتصادية هي قياس ما يجب أن نعطيه كي نحقق شيئاً، وتقاس بقيمة الفرصة الضائعة. ويسجل المحاسبون التكاليف التي تدفع للغير على أساس أنها تمثل تفاعل قوى العرض والطلب، إلا أنهم يسجلون تكلفة اهتلاك الأصول الثابتة من ملموسة وغير ملموسة على أساس قيمة هذه الأصول المسجلة في دفاتر المشروع في الماضي.

ولا يعترف المحاسبون غالباً بفائدة رأس المال المملوك أو راتب صاحب المشروع أو الشريك المتضامن جزءاً من التكاليف. ويطرح الاقتصاديون تكاليف المستلزمات السلعية والخدمية التي تُشترى من الغير من قيمة الإنتاج للوصول إلى الناتج الإجمالي أو القيمة المضافة الإجمالية، ثم يطرحون قيمة اهتلاك الأصول الثابتة ليتوصلوا إلى الناتج الصافي أو القيمة المضافة، التي تمثل عوائد عوامل الإنتاج المختلفة، فالأجور تمثل عائد العمل والضرائب، والرسوم تمثل عائد الحكومة والإيجار والفوائد تمثل عائد رأس المال، أما الدخل الصافي فيمثل عائد الإدارة والتنظيم.

وتصنف التكاليف بحسب وظائف المشروع، إلى تكاليف الإنتاج وتكاليف التسويق وتكاليف الإدارة والتمويل، بحيث تقاس تكاليف هذه الوظائف سنوياً عن طريق الحسابات الختامية، فحساب التشغيل يعبر عن وظيفة الإنتاج ويعمل على قياس تكلفة الإنتاج السنوية، وحساب المتاجرة يقيس وظيفة البيع، ويقيس حساب الأرباح والخسائر تكاليف وظيفتي الإدارة والتمويل.

على أن التبويب الوظيفي المشار إليه آنفاً، لا يمكّن الإدارة من تحديد تكلفة الوحدات المنتجة أو المبيعة بدقة إذا أنتج المشروع عدة منتجات. كما أن التكلفة التي

يُتوصَّل إليها في التبويب الوظيفي هي تكلفة متوسطة على مستوى العام بطوله لا تمكن الإدارة من اتخاذ القرارات الناجمة عن اختلاف بنية التكاليف طوال العام.

لذا كان لابد من تقسيم التكاليف بحسب ارتباطها بوحدات الإنتاج إلى:

1ـ تكاليف مباشرة ترتبط مباشرة بالوحدات المنتجة أو المبيعة سواء أكانت تلك الوحدات مادية أم سلعية كالمادة الأولية التي تدخل في إنتاج الوحدات المصنعة أو عمل العمال المباشر لإنجاز عملية التصنيع.

2ـ تكاليف غير مباشرة وهي التكاليف التي تساعد في العملية الإنتاجية سواء كانت سلعية أم خدمية، أو أنها تسهم في عملية الإنتاج إسهاماً ضئيلاً أو غير مباشرة كالوقود والقوى المحركة و الطاقة الكهربائية أو أجور الحراس مثلاً.

وتقتضي الرقابة على عناصر التكاليف إعداد بيانات وتقارير التكاليف في مدد تكاليف قصيرة كأن تكون شهراً أو ثلاثة أشهر مثلاً، كما تقتضي تبويب التكاليف بحسب مراحل الإنتاج لمعرفة تكلفة كل مرحلة من المراحل على حده إذا كان الإنتاج نمطياً. أما إذا كان الإنتاج بحسب الطلب أو بموجب عقد معين تبوب جميع التكاليف بحسب تبعيتها إلى طلبية معينة أو عقد معين، أما التكاليف غير المباشرة فتحمل إلى وحدات الإنتاج السلعي أو الخدمي ضمن أسس للتحميل أهمها العلاقة السببية بين التكلفة والمنفعة الناتجة عنها وعائدية هذه المنفعة إلى طلبية معينة أو إلى وحدات معينة تتضمنها هذه الطلبية أو المرحلة أو العقد. وقد يتم تحميل التكاليف غير المباشرة ضمن أسس محددة مقدماً للعمل على تحديد تكلفة الوحدات المنتجة في الوقت المناسب ثم يتم التحميل الفعلي في نهاية المدة التكاليفية أو السنة المالية، وتعالج الفروق على حسابات تكاليف الإنتاج أو على حساب الأرباح والخسائر بحسب أهميتها النسبية.

على أن الإمعان في الرقابة على عناصر التكاليف يجعل من الضروري تقسيم المرحلة أو الطلبية أو العقد إلى مجموعة من مراكز التكلفة، ويمثل مركز التكلفة وحدة تنظيمية معينة لها مسؤول معين تربط معها عناصر التكلفة، فتكون تكلفة مركز التكلفة مجموع التكاليف المباشرة على هذا المركز. فيمكن أن تكون السيارة التي يقودها سائق معين مركزاً للتكلفة، ويمكن أن يكون قسم النسيج الذي يضم عدة أنوال مثلاً ويرأسُه مشرف معين مركزاً للتكلفة، يمكن الإدارة أن تسأله عن أي هدر أو ضياع في مركزه. وهكذا يؤدي الإمعان في تحديد مراكز التكلفة إلى تقديم بيانات مفيدة لمتخذي القرارات الإدارية من شأنها تحفيز المركز النشيط ومعاقبة المركز المهمل. إلا أن الإمعان في التقسيم الذي يعني إحداث مراكز جديدة يؤدي إلى زيادة الأعمال الكتابية التي يقتضيها تحضير بيانات التكاليف في الوقت المناسب، ولكن استخدام الحاسوب أدى إلى تخفيف عبء العمل الكتابي وجعل البيانات التكاليفية متاحة في الوقت المناسب.

إن نظرية مراكز التكلفة جعلت جميع عناصر التكاليف مباشرة في مركز معين، لكن مراكز التكلفة ذاتها تقسم إلى مراكز مباشرة تخدم عملية الإنتاج المباشر سواء أكان هذا الإنتاج سلعياً أو خدمياً، وإلى مراكز غير مباشرة تخدم الإنتاج بصورة غير مباشرة كمراكز القوة المحركة أو العمليات الإدارية أو التمويلية.

وأدّى احتدام المنافسة بين المشروعات إلى نشوء عدة نظريات للتكاليف بحسب علاقة التكاليف بحجم الإنتاج، فإذا تغيرت التكاليف طرداً مع تغير حجم الإنتاج عدَّت هذه التكاليف مباشرة أمَّ متغيرة، أما العناصر التي لا تتغير بتغير حجم الإنتاج فهي تكاليف زمنية ثابتة لا علاقة لها بحجم الإنتاج، وإن النظريات التي نشأت عن هذا التقسيم هي:

1ـ نظرية التكاليف الإجمالية: ظهرت هذه النظرية في المراحل الأولى من تطور محاسبة التكاليف لتلبية حاجة مديري المشروعات الأساسية، وهي تحديد التكاليف اللازمة لتحديد الأسعار. وتعتمد هذه النظرية على حصر جميع النفقات المتعلقة بجميع عناصر التكاليف المباشرة وغير المباشرة في مدة التكاليف، ثم تبويب هذه العناصر تبويباً وظيفياً بحسب وظائف المشروع المتمثلة بالإنتاج والبيع والإدارة والتمويل. ثم تحميل تلك النفقات على عدد (أو وزن أو طول) الوحدات المنتجة. وبذلك تتحمل الوحدات المنتجة كافة نصيبها من جميع المصروفات المباشرة وغير المباشرة المتعلقة بوظيفة الإنتاج للوصول إلى تكلفة الإنتاج، وتقوَّم بضاعة آخر المدة على أساس تحميلها نصيبها من النفقات المباشرة وغير المباشرة، وهي الطريقة التي أوصت بها المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً (GAAP).

أمّا الوحدات المبيعة فتحمل بالإضافة إلى تكاليف الإنتاج بتكاليف البيع والتوزيع والنفقات الإدارية والمالية.

2ـ نظرية التكاليف المتغيرة أو المباشرة: تقوم هذه النظرية على تمييز التكاليف الثابتة التي لا تتغير نسبياً بتغير حجم الإنتاج، من التكاليف المتغيرة التي تتغير بتغير حجم الإنتاج، ضمن مستوى معين للطاقة المتاحة، ويتم هذا التمييز ضمن جميع وظائف المشروع. وتحسب تكاليف الإنتاج في هذه النظرية على أساس التكاليف المباشرة أو المتغيرة لعملية الإنتاج، أما التكاليف الثابتة كالاستهلاكات (الاهتلاك) التي تصيب الأصول الثابتة، فتحمل إلى حساب الدخل، أو الأرباح والخسائر، بوصفها نفقات زمنية سيتحملها المشروع سواء أزادت كمية الإنتاج أم نقصت أم توقفت.

ولما كانت جميع التكاليف المباشرة متغيرة، استخدم كثير من المراجع نظرية التكاليف المباشرة على أنها نظرية التكاليف المتغيرة، والفارق الوحيد بينهما هو أن بعض التكاليف غير المباشرة، قد تكون تكاليف متغيرة في بعض الأحيان كتكاليف الوقود مثلاً. إلا أن ضآلة قيمة مثل هذه التكاليف غير المباشرة المتغيرة جعل التكاليف المباشرة تمثل إلى حد بعيد التكاليف المتغيرة، خاصة أنها سهلة الحصر من خلال التبويب الوظيفي لعناصر التكاليف وهو التبويب الشائع في التطبيق العملي. وبدأ العمل بهذه النظرية في أعقاب الكساد الكبير في العقد الثالث من القرن العشرين. تقدم هذه النظرية القائمة على الفصل بين عناصر التكاليف الثابتة والمتغيرة، فائدة كبيرة لإدارة المشروع، في ظروف المنافسة التامة، إذ إن تجميع التكاليف المتغيرة فقط لوحدة الإنتاج، يمثل الحد الأدنى للسعر الذي يمكن للإدارة أن تبيع به، وتمثل زيادة السعر على التكاليف المتغيرة إسهاماً في تغطية التكاليف الثابتة التي يتحملها المشروع سواء أَستمر في الإنتاج أم توقف.

أما إذا توصل ربح المساهمة إلى تغطية جميع التكاليف الثابتة ضمن حجم معين للإنتاج، فإن هذا الحجم من الإنتاج يمثل نقطة التعادل التي تتعادل عندها نفقات المشروع وإيراداته من دون تحمل أيَّ خسارة أو تحقيق أيَّ أرباح. إذا شاءت الإدارة التوصل إلى ربح مخطط أضافت قيمة هذا الربح إلى التكاليف الثابتة لتحدد في ضوء هذا المجموع السعر اللازم لتحقيق ذلك في حال ثبات حجم الإنتاج، أو أنها تحدد حجم الإنتاج اللازم لتحقيق هذه النتيجة في حال ثبات السعر.

إن لنقطة التعادل المشار إليها تطبيقات إدارية واسعة الانتشار في مجال التخطيط والرقابة بوصفهما وظيفتين أساسيتين من وظائف المشروع الاقتصادي. ومن القرارات التي تتخذها الإدارة في ضوئها: تحديد الأسعار في ظروف المنافسة التامة، وإيقاف

المشروع أو استمراره في الإنتاج وتوسيع المشروع عن طريق شراء آلات أو معدات أو خطوط إنتاجية جديدة، ولابد من الانطلاق منها في دراسات الجدوى الاقتصادية في القرارات الاستثمارية.

ومع الانتشار الواسع لهذه النظرية في المجال الإداري والاقتصادي تَشترط المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً، استخدام نظرية التكاليف الإجمالية من أجل القوائم المالية المنشورة، بحيث تقوم الإدارة باستخدام نظرية التكاليف المتغيرة من أجل اتخاذ القرارات، لكنها تدخل عليها بعض التعديلات لتنسجم مع نظرية التكاليف الإجمالية من أجل إعداد الحسابات الختامية المتمثلة في التشغيل والمتاجرة والأرباح والخسائر أو إعداد قائمة الدخل.

3ـ نظرية التكاليف المستغلة: تقوم هذه النظرية على المفهوم الفني للطاقة. فتحمَّل الوحدات المنتجة بكامل تكاليف الإنتاج المتغيرة بالإضافة إلى جزء من التكاليف الثابتة يحسب على أساس مستوى استغلال الطاقة المتاحة. أما ذلك الجزء من التكاليف الثابتة الذي يمثل الطاقة غير المستغلة، فيحمَّل على حسابات النتائج أو قائمة الدخل لأنه يمثل تكاليف طاقة لم تتمكن الإدارة من الاستفادة منها.

إن عدم قابلية هذه الطريقة لاستخدام النماذج الكمية المبنية على نقطة التعادل، جعلها قليلة الاستخدام ولا تمثل بديلاً يحل محل نظرية التكاليف الإجمالية، التي تطبق لأغراض القوائم المالية المنشورة في الدول المتقدمة، وتطبق لجميع الأغراض في الدول النامية. وإن اعتمادها على مفهوم فني للطاقة أسهم في الحد من انتشارها. إلا أنها تستخدم لأغراض الرقابة، وتحليل ربحية المشروع، وتحديد الأسعار المبنية على القرارات المتخذة من سلطات التسعير في الدولة.

ولابد من الإشارة إلى أن نظرية التكاليف الإجمالية هي النظرية السائدة لأغراض إعداد القوائم المالية المنشورة في الأسواق المالية. إلا أن نظرية التكاليف المتغيرة أو المباشرة هي السائدة لأغراض القرارات الإدارية وخاصة تلك المتعلقة بالتسعير لأغراض المنافسة في الداخل والخارج، إذ تقدم التكلفة المباشرة أو المتغيرة للإنتاج لتلك القيمة التي تمثل الحد الأدنى للسعر الذي تقبل الإدارة به، أما عناصر التكاليف الأخرى (الثابتة) فهي تكاليف متحققة على الشركة سواء تم البيع أم لم يتم. وتستخدم النظرية المباشرة هذه من أجل تسعير الصادرات في قرارات التجارة الخارجية.

أما نظرية التكاليف المستغلة فهي النظرية التي تستخدم لأغراض التخطيط الاقتصادي والرقابة على استغلال الطاقة الاقتصادية المادية المتوافرة في المشروعات الاقتصادية.

## التكاليف المعيارية

التكلفة المعيارية Standard Costs هي التكلفة المتوقع حدوثها لإنتاج سلع أو خدمات معينة في مرحلة مقبلة. ويتم التوصل إلى التكلفة المعيارية أو المحددة مقدماً، أو المخططة، أو النمطية، وفق أسس علمية محددة أهمها:

1ـ المعاملات الفنية المستخلصة من وصف خطوط الإنتاج أو الآلات أو المعدات، التي تبين قدرة هذه الأصول الثابتة على إنتاج عدد (أو وزن أو طول) من الوحدات الإنتاجية أو الخدمية.

2ـ المعاملات الفنية المستخلصة من العلاقة بين المدخلات من مواد أولية أو أجور عمال أو مصروفات مباشرة أخرى والمنتجات.

3ـ معدلات تحميل مبنية على نظرية التكاليف الفعلية المعتمدة في المشروع لمعالجة التكاليف غير المباشرة.

4ـ أسعار معيارية للتكاليف المباشرة من مواد وأجور ومصروفات.

5ـ الخبرة السابقة المتعلقة بالمسموحات المتعلقة بمعدلات المواد والأجور والمصروفات المباشرة المستهلكة في العملية الإنتاجية.

إن معايرة جميع تكاليف المشروع تؤدي إلى الوصول إلى موازنة تقديرية أو تخطيطية للمشروع تتنبأ بتكاليفه وإيراداته في المرحلة المقبلة. وهي تمثل هدفاً تسعى جميع المستويات الإدارية إلى تحقيقه.

وبعد تنفيذ هذه الموازنة أو الخطة، تجري مقارنة التكاليف المعيارية مع التكاليف الفعلية، لتحليل الانحرافات، عن طريق تقسيمها إلى انحرافات كمية وانحرافات سعر. لمعرفة التكاليف التي يمكن أن تتحكم بها الإدارة، وهي من ثمّ مسؤولة عن عدم القدرة على تحقيقها، والتكاليف التي لا يمكن التحكم بها كارتفاع أسعار المدخلات التي لا تتمكن الإدارة من تخفيضها.

وتستخدم الموازنات المشروعات الخاصة والحكومية منذ النصف الثاني من القرن العشرين، حتى إنَّ كثيراً من الشركات تنشر موازناتها التخطيطية عن العام المقبل مع قوائمها المالية المنشورة عن المرحلة الماضية، وهي الميزانية العمومية، وقائمة الدخل، وقائمة التدفقات النقدية.

# التكامل الاقتصادي

ليس لتعبير «التكامل الاقتصادي» Economic Integration في المجال الاقتصادي معنىً محدد، فعند بعض الاقتصاديين تشمل العبارة مفهوماً اجتماعياً، وعند بعضهم الآخر تندرج تحتها أنواع مختلفة من التعاون الدولي.

ومهما اختلفت الآراء، فإن التكامل الاقتصادي صيغة من صيغ العلاقات الاقتصادية الدولية، وهي عملية تنسيق مستمرة ومتصلة، تتضمن مجموعة من الإجراءات، بهدف إزالة القيود عن حركة التجارة، وعناصر الإنتاج بين مجموعة من الدول ذات الأنظمة السياسية الاقتصادية المتجانسة، كما تتضمن عملية التنسيق بين مختلف السياسات الاقتصادية والمالية والتجارية والإنتاجية بهدف تحقيق معدل نمو مرتفع.

ويختلف مفهوم التكامل الاقتصادي باختلاف المدارس الفكرية، والظروف الموضوعية، إضافة إلى نظرة الباحث نفسه.

## أنواع التكامل الاقتصادي:

يمكن النظر إلى التكامل الاقتصادي من حيث طبيعته والمستوى الذي يأخذه، لاسيما ما يتعلق بنوعية العلاقة التي تقوم بين الدول المتكاملة وطبيعة توزيع منافع التكامل وآثاره بين هذه الأطراف، ويُلمس في هذا المجال نوعان من العلاقات:

آ ـ علاقات التكامل الرأسي: ظهرت هذه العلاقات، في مرحلة الاستعمار، بين الدول المستعمرِة (بالكسر) والدول المستعمرَة (بفتح الميم).

فقد فُرض على المستعمرات أن تتخصص بإنتاج المواد الأولية في حين كانت الدول المستعمرة تقوم بتصنيع هذه المواد. إن هذا النوع من التكامل المفروض من

الدول الرأسمالية المستعمرة. يؤدي إلى تقسيم عمل غير متكافئ يجري لمصلحة الدول المتطورة، على حساب المجموعة الأخرى، ومن ثم تتسع الفجوة بينها.

ومثل هذا التكامل المفروض لا يندرج في مفهوم التكامل الاقتصادي الإرادي لمصلحة الأطراف المتكاملة.

ب ـ علاقات التكامل الأفقي: وقد بدأت هذه العلاقات بعد الحرب العالمية الثانية نتيجة الشروط الموضوعية الجديدة، ولاسيما الثورة العلمية ـ التقنية، وظهور دول المنظومة الاشتراكية واتساع حركة التحرر في العالم. وتقوم هذه العلاقة مبدئياً بين أطراف متجانسة في طبيعة أنظمتها الاقتصادية والاجتماعية أو ذات انتماء قومي أو جغرافي واحد. إضافة إلى تقارب مستوى تطورها الاقتصادي إذ تتكامل العملية الإنتاجية على أسس جديدة من التخصص وتقسيم العمل بإقامة علاقات متكافئة لتحقيق مصالح مشتركة بين الدول الأعضاء كما يمكن النظر إلى التكامل الاقتصادي من حيث طبيعة النظام الاقتصادي الاجتماعي للدول أطراف التكامل إذ يكون التكامل الرأسمالي الذي يقوم بين الدول الرأسمالية والتكامل الاشتراكي الذي يقوم بين الدول الاشتراكية وكذلك التكامل بين الدول النامية.

ويتخذ التكامل الاقتصادي صوراً تتدرج من التعاون الاقتصادي البسيط حتى الاندماج الاقتصادي الكامل ومن هذه الصور:

**1- منطقة التجارة الحرة Free Trade Area**

وفيها تتفق الدول الأعضاء على تخفيض القيود المفروضة على التبادل التجاري فيما بينها حتى تزول هذه القيود كلياً، وفي الوقت نفسه لا يكون للمنطقة تعرفة جمركية موحدة تطبقها على الواردات من البلاد الأخرى غير الأعضاء ومعنى هذا أن كل دولة

من الدول المنضمة إلى المنطقة تحتفظ بتعرفتها الجمركية الخاصة بها، إزاء الدول الأخرى غير الأعضاء.

### 2ـ الاتحاد الجمركي Customs union

إن قيام اتحاد جمركي بين بعض البلدان، يعني إلغاء الرسوم الجمركية والقيود الكمية بينها مع التزام هذه البلدان تعرفة جمركية موحدة على السلع المستوردة من بلاد خارج الاتحاد.

### 3ـ السوق المشتركة Common Market

وتختفي هنا القيود الكمية والرسوم الجمركية على التبادل السلعي بين الأعضاء. وإضافة إلى ذلك تختفي أيضاً القيود على انتقال عناصر الإنتاج المختلفة. وتطبق تعرفة جمركية موحدة على السلع الواردة من العالم الخارجي للبلدان المنضمة إلى السوق.

### 4ـ الوحدة الاقتصادية Economic union

وهي خطوة أكثر تقدماً تلي السوق المشتركة على طريق التكامل الاقتصادي. وفي ظلها لا تلغى القيود على انتقال السلع وعناصر الإنتاج، مع تطبيق تعرفة جمركية موحدة إزاء العالم الخارجي فحسب، بل يتم أيضاً، التنسيق بين السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية الخاصة بالدول الأعضاء.

### 5ـ التكامل الاقتصادي الكامل Total Economic Integration

وتقضي هذه المرحلة بتوحيد السياسات النقدية والضريبية والاجتماعية للدول الأعضاء، فتصبح اقتصادياتها كأنها اقتصاد واحد تسيطر عليه سلطة عليا فوق قومية Supra national في يدها اتخاذ القرارات الاقتصادية والاجتماعية للدول المندمجة كلها، ويكون لهذه القرارات صفة الإلزام.

مشاريع التكامل الاقتصادي بين البلدان العربية

تعاني البلدان العربية، بعد حصولها على استقلالها السياسي، من مشكلتي التخلف والتبعية، مع ارتباط ذلك بالتجزئة.

إن هاتين المشكلتين تعنيان:

ـ ضعف الترابط الاقتصادي بين البلدان العربية.

ـ ارتباط المصالح القطرية بالاقتصاد الرأسمالي على نحو أوثق من ارتباطها فيما بينها ومن ثم بالمصلحة القومية.

ـ اتساع الفجوة بين المصلحة القطرية والمصلحة القومية.

وينصب مفهوم التكامل الاقتصادي العربي على هذا الأساس على إيجاد وحدة اقتصادية كبيرة بدمج الوحدات القائمة قطرياً وقومياً، مقابل إنهاء تبعيتها للاقتصاد الرأسمالي بهدف بناء القاعدة المادية للوحدة السياسية، وذلك بالتزام التنمية المشتركة عن طريق الاستغلال الجماعي للموارد الاقتصادية لصالح الوطن العربي بكامله. وهكذا فإن التكامل الاقتصادي العربي إنما هو عملية سياسية واقتصادية طويلة الأجل تقترن بالتزام التنمية المشتركة لتحقيق هدفين مترابطين هما إنهاء التبعية، وإنهاء التجزئة بما يحقق المصلحة الاقتصادية المشتركة للدول العربية ويحمي حقوقها في تعاملها مع العالم الخارجي، ومنذ إحداث الجامعة العربية (1945) بدأت البلدان العربية تعاوناً اقتصادياً متعدد الجوانب.

وفي عام 1950 أحدث المجلس الاقتصادي العربي بموجب اتفاقية الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي ونجح هذا المجلس في إقرار عدد من الاتفاقيات، لاسيما اتفاقية تسهيل التبادل التجاري وتسديد المدفوعات (1953) إضافة إلى اتفاقية الوحدة

الاقتصادية العربية التي دخلت حيز التنفيذ عام 1964، وتعد هذه الاتفاقية المحاولة الأولى في إطار الجامعة التي نصت صراحة على الوحدة الاقتصادية. كما تم إنشاء مجلس الوحدة الاقتصادية العربية للإشراف على تنفيذ الاتفاقية. التي تأثرت باتفاقية السوق الأوربية المشتركة. في مجال اختيار وسيلة التكامل.

ونجح المجلس في إقرار اتفاقية السوق العربية المشتركة التي دخلت حيز التنفيذ عام 1964 بعد تصديقها من قبل كل من سورية ومصر والأردن والعراق.

## اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية

وتهدف إلى قيام وحدة اقتصادية كاملة بين الأقطار العربية. وقد حددت هذه الاتفاقية مهام مجلس الوحدة الاقتصادية العربية من الناحيتين التنظيمية والتشريعية وهي وضع التعرفات والأنظمة والتشريعات الهادفة إلى قيام منطقة عربية جمركية موحدة، وتنسيق سياسات التجارة الخارجية والإنماء الاقتصادي والزراعة والصناعة والتجارة الداخلية وكذلك السياسات المالية والنقدية وأنظمة النقل الموحدة وأنظمة العبور (الترانزيت) وتشريعات العمل والضمان الاجتماعي. إلى جانب تنسيق التشريعات الضريبية والرسوم. كما نصت الاتفاقية على ضرورة تحقيق انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال وحرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية وحرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادي وحرية النقل والعبور واستعمال وسائل النقل والمرافئ والمطارات المدنية.

## مداخل التكامل والوحدة الاقتصادية

اتبع مجلس الوحدة الاقتصادية العربية أربعة مداخل في سبيل تحقيق التكامل والوحدة الاقتصادية العربية وهي:

1ـ المدخل التجاري

2ـ المدخل الإنتاجي

3ـ مدخل تنسيق خطط التنمية

4ـ مدخل تنسيق الموقف العربي تجاه الاقتصاد الدولي.

لقد كانت محاولات التعاون والتكامل الاقتصادي العربي في المرحلة الماضية، حتى بداية عقد الثمانينات نشطة، ولدت أنماطاً مؤسسية للعلاقات العربية، ومورست فيها مناهج متعددة ومتباينة لما يمكن إدراجه تحت اسم (التكامل الاقتصادي) أو تحت اسم العمل العربي المشترك. ولكن عقد الثمانينات شهد انتكاسة للممارسات ذات التوجه التكاملي القومي. سواء من حيث أهميتها لعملية التكامل أو من حيث أسلوب العمل، أو من حيث توافر الدعم المادي والمعنوي لها.ومن خلال محاولات المسيرة التكاملية، ظهر ما يمكن تسميته «القطاع المشترك» بطابعه التنظيمي والمؤسسي بين البلدان العربية، والذي شمل مجالس ذات طبيعة تكاملية رسمية (المجلس الاقتصادي العربي) ومنظمات متخصصة رسمية (المنظمة العربية للعمل. والمنظمة العربية للتنمية الصناعية وغيرها) وشركات عربية قابضة (الشركة العربية للاستثمار وشركة تنمية الثروة الحيوانية..) ولكن التشتت قد أصاب أجهزة العمل العربي المشترك بعد توقيع اتفاقات كامب ديفيد، ودعوة الدول العربية إلى مقاطعة مصر.

والملاحظ أن المدخل التجاري للتكامل الاقتصادي العربي لم يستطع أن يحقق الهدف المنشود في تنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية، فقد حال دون ذلك تماثل الهياكل الاقتصادية في هذه البلدان،، وارتباط أسواقها بالأسواق الرأسمالية العالمية.

كما أن المدخل الإنتاجي، على الرغم من أهميته، بقي عاجزاً عن تحقيق قاعدة إنتاجية قوية مشتركة، لوقوع الشركات العربية في شرك المكاتب الاستشارية الغربية، ولتحكم المصالح في قراراتها. ولخضوعها لبيروقراطية متشددة ولعدم وجود رقابة حقيقية على أعمالها، ولعدم وجود خطط واضحة لمشروعاتها. أما الاتحادات النوعية فقد بقيت هياكل من دون مضمون حيوي وعملي.

ولم تنجح فكرة تنسيق خطط التنمية القطرية ضمن مفاهيم تكاملية واحدة، بسبب سيطرة النظرة الانعزالية القطرية وهيمنة المصالح الإقليمية، ولتخلف أساليب التخطيط القطري أساساً.

أما بشأن تنسيق الموقف تجاه الاقتصاد الدولي، فقد بقيت الدول العربية منعزلة مشتتة، تحمل معها إلى المحافل الدولية أفكاراً متباينة، ينقصها التنسيق والبرمجة والمواقف الموحدة. رداً على إحباطات العمل العربي المشترك والتكامل الاقتصادي العربي، ظهرت في الثمانينات ثلاث مجموعات إقليمية عربية، هي مجلس التعاون الخليجي (1981) ومجلس التعاون العربي الذي أنشئ هو واتحاد المغرب العربي في أسبوع واحد من أواسط شهر شباط 1989.

وتضم هذه المجموعات الثلاث 15 قطراً عربياً من جملة 22 قطراً، وتشمل أكثر من ثلثي الوطن العربي وتتصرف بنحو 90٪ من موارد الطاقة التقليدية، وبثلاثة أرباع الموارد الزراعية والمائية، وبمعظم الموارد المعدنية، كما تستأثر بأوفر نصيب في عدد الجامعات ومراكز البحث العلمي، وبأعلى نسبة من الأطر والقدرات العلمية والكفاءات الفنية، وتملك المجموعات الإقليمية الثلاث مفاتيح الحوضين الغربي والشرقي للبحر المتوسط ومعابر البحر الأحمر والخليج العربي.

وعلى الرغم من كون الدول المنضمة إلى الاتحادات الإقليمية الثلاث لا تزال أعضاء في الجامعة العربية، فقد أضافت إلى هذا الانتماء القومي العريض، انتماء إقليمياً في رقعة جغرافية محدودة وأبرمت فيما بينها معاهدات واتفاقيات ليست بالضرورة متفرعة عن ميثاق الجامعة العربية، وأقدمت على وضع خطط تنفيذية قد لا يكون من مقاصدها الأساسية التنسيق مع خطة التنمية الشاملة أو مع خطة الدفاع المشترك بل قد يكون لهذه التجمعات مسوغات تنفصل عن مسوغات الجامعة العربية.

وللعمل الاقتصادي لهذه التجمعات هدف تكاملي نصت عليه مواثيقها، فهو يستهدف «تحقيق التنسيق والترابط بين البلدان الأعضاء» كما ورد في طليعة أهداف النظام الأساسي لمجلس التعاون الخليجي. أو «لتحقيق التكامل الاقتصادي تدريجياً» كما نصت اتفاقية بغداد التي أحدث بموجبها مجلس التعاون العربي. أو بقصد «تحقيق متسع اقتصادي مندمج متكامل متناسق» كما ورد في معاهدة مراكش التي أحدث بموجبها اتحاد المغرب العربي.

إن إحداث الخليج الأخيرة منذ صيف 1990، حتى قيام الحرب وما نجم عنها، تطرح مسائل جديدة أمام الدول العربية، سواء في إطار الجامعة العربية، أم في إطار الاتحادات الإقليمية الثلاث. كما أن المتغيرات على الساحة الدولية، تضع الدول العربية أمام تحديات اقتصادية وسياسية جدية تجعل من الضروري مواجهتها بروح المسؤولية والتضامن والتعاون. سعياً نحو التكامل الاقتصادي في ظل أحداث دولية سريعة تتسابق فيها دول العالم لتحتل مركزها في النظام العالمي الجديد.

## التمويل الذاتي

يُعرَّف التمويل بصورة عامة، بأنّه عملية تكوين المخصصات النقدية المتاحة وتوزيعها واستخدامها لضمان استمرار عملية إعادة الإنتاج على مستوى الاقتصاد الوطني ومستوى المنشأة الإنتاجية أو الخدمية. أو بكلمة أخرى، يفترض الأخذ بمفهوم واحد لمصطلح «التمويل» في لغة الاقتصاد، بوصفه تأمين التمويل اللازم من مصادر متنوعة في صورة قيم نقدية أو عينية ذات قيمة نقدية، واستخدامها في تكوين القيم المادية والحفاظ على استمراريتها. ويندرج في تعريف التمويل بمفهومه الواسع جميع المعاملات والصفقات المالية التي يؤدي استخدامها إلى تغييرات في تركيب القيم المادية وعلاقات الملكية. وتظهر عادة في إطار معين «الميزانية»، مصادر رأس المال ومكوناته والحقوق والالتزامات المالية الأخرى.

والمهمة الأساسية للتمويل بوجه عام هي تكييف الوسائل النقدية المتاحة مع العمليات المادية بأنواعها المختلفة الضرورية اجتماعياً، لتحقيق أعلى عائد ممكن من خلال الدورة السريعة للمخصصات المالية في عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي، وتحقيق مبدأ العقلانية والتوفير عند إنفاق هذه المخصصات في العمليات المادية التي يتم إنجازها على المستوى الاجتماعي وعلى مستوى المؤسسات.

تُحدِّد السياسة المالية أساليب التمويل، وهي تتطلب لتحقيق أهدافها لا الخبرة في هذا المجال فقط، بل القدرة على اتخاذ القرارات المناسبة لتحقيق ربطها مع سياسة الأنشطة الاقتصادية المختلفة كأسلوب دقيق وهادف للاستخدام الأمثل للإمكانيات التمويلية المتاحة في المؤسسات الإنتاجية والخدمية. بغية تنفيذ أهدافها المحددة عبر تحقيق الموالفة Combination المثلى، لضمان استمرارية المؤسسات وقدرتها على الوفاء

بالتزاماتها وتحقيق أفضل ربحية اقتصادية ممكنة. ويمكن تمييز أسلوبين في التمويل على مستوى المنشأة:

آ ـ التمويل الخاص والذاتي: ويشمل الأول مساهمة صاحب أو أصحاب المنشأة في التمويل، في حين يُفهم من التمويل الذاتي استخدام جزء من إيرادات المنشأة في عملية التمويل وفق قرارات إدارة المنشأة.

ب ـ التمويل الخارجي: مثل الاقتراض واستخدام بعض الاحتياطيات المالية المنصوص عنها، وفق القوانين السائدة مع التزام التسديد تجاه الغير، وما يترتب على القروض من الفوائد المتعارف عليها في المصارف والأسواق المالية أو المتفق عليها بين الأطراف في عقد الإقراض.

وتُظهر ميزانية المنشأة مصادر التمويل في جانب المطاليب التي تشمل عادة رأس المال الخاص والالتزامات المالية المترتبة على المنشأة تجاه الغير. في حين تظهر موجودات أو ممتلكات المنشأة في جانب الموجودات من ميزانية المنشأة. ومع أن ميزانية المنشأة عمل رقمي في يوم معين، يبدو في صورة ساكنة، إلا أنّ الميزانية تتسم بالتتابع والاستمرار فيما لو تمت المقارنة بين عدد من الميزانيات لعدد من السنوات. وتعني المقارنة عادة تحليل المركز المالي للمنشأة في خلال سلسلة زمنية معينة، والذي يعكس نشاط ونتائج أعمال المنشأة، أو بكلمة أخرى فإن ميزانية المنشأة ذات طبيعة ديناميكية، تظهر حركة المدخلات والمخرجات النقدية وفق القواعد المحددة في خطة تمويل المنشأة.

وبغية توضيح مفهوم التمويل الذاتي، لا بد من المقارنة بين هذا المفهوم ومفهوم رأس المال الخاص. فمن وجهة النظر القانونية يعرّف رأس المال الخاص بأنّه أحد مصادر التمويل الذي يحدد التزامات صاحب أو أصحاب المنشأة، أو بمعنى آخر الإمكانيات المالية التي يتوجب على أصحاب المنشأة توفيرها لممارسة نشاطها

الاقتصادي. وفي بعض الحالات قد ينسب إلى رأس المال الخاص الممتلكات الشخصية لصاحب المنشأة الفردية أو لأصحاب شركات الأشخاص (الشركات التضامنية على سبيل المثال). وهذا النوع من الملكية لا يظهر عادة في ميزانيات المنشأة، سواء كانت منشأة فردية أو شركة أشخاص، ومن البديهي أن يؤخذ بالحسبان في تحديد الملكية الفردية التزامات الفرد تجاه الغير. ومهما تنوعت التفسيرات فمن المتعارف عليه أن رأس المال الخاص، كأحد مصادر التمويل هو رأس المال الخاص المرتبط فقط بالنشاط الاقتصادي للمنشأة، مهما اختلف شكلها القانوني، أو هو المخصصات المالية التي توضع تحت تصرف المنشأة لمدة طويلة من الزمن، وهي تمثل الفرق بين قيمة ممتلكات المنشأة والالتزامات المالية المترتبة عليها تجاه الغير والتي تظهر في جانب المطاليب من ميزانية المنشأة. وعلى هذا الأساس فإن التمويل الخاص هو رأس المال الخاص أو مساهمة أصحاب المنشأة في التمويل بقيم نقدية أو عينية من خارج المنشأة، بحيث يحق لهم المشاركة في توزيع الربح وإدارة المنشأة. كما يتحملون مقابل ذلك نصيبهم من الخسارة.

ويختلف مفهوم التمويل الخاص عن مفهوم التمويل الذاتي الذي يأتي من داخل المنشأة باقتطاع نسبة معينة من الإيرادات التي تحققها المنشأة وتحتفظ بها مصدراً من مصادر التمويل، يوضع تحت تصرف المنشأة لمدة غير محدودة أو يستخدم كلياً أو جزئياً بعد مدة ما، لتسديد التزامات مالية معينة. فإذا ظهرت مصادر التمويل الذاتي في ميزانية المنشأة (على سبيل المثال الاحتياطيات، أو تعديل قيم ممتلكات المنشأة) يطلق عليها التمويل الذاتي الحر، وإذا لم تلحظ في الميزانية، فيطلق عليها التمويل الذاتي الخفي (على سبيل المثال الاحتياطيات المجمدة) وقد تكون خاضعة للضريبة أو معفاة منها.

وعلى هذا الأساس يمكن تمييز نوعين من التمويل الذاتي:

آ ـ التمويل الذاتي الحقيقي: وهو ـ من وجهة نظر صاحب المنشأة ـ زيادة رأس مال المنشأة، باقتطاع حصة من الربح المتحقق، بعد خصم الضريبة المترتبة عليه، وقبل أن تتم عملية توزيع الربح الصافي. إذ يتخلى مالك المنشأة أو المساهم عن هذه الحصة لزيادة رأس مال المنشأة. ويظهر هذا الجزء في حسابات الاحتياطيات في شركات الأموال، في حين يدمج مع رأس المال الأساسي في المنشأة الفردية.

ب ـ التمويل غير الحقيقي: ويختلف عن التمويل الحقيقي الذي ينجم عن تراكم جزء من الربح الصافي، والذي يصبح جزءاً من رأس المال الأساسي. في حين يوفر التمويل غير الحقيقي إمكانيات مالية جديدة لمدة زمنية معينة، وجب عندها إعادة تسديدها مقابل التزامات مالية يتوجب على المنشأة الوفاء بها عندما يحين استحقاقها. ويتكون التمويل غير الحقيقي من مصادر متنوعة، منها ما يتأتى من مزايا وإعفاءات ضريبية، مثل احتياطي ارتفاع الأسعار واحتياطي استبدال الآلات واحتياطي تشجيع التصدير وغيرها التي تنص عليها القوانين الضريبية، ومصادر أخرى مثل المبالغ المقتطعة للضمان الاجتماعي أو الرعاية الاجتماعية أو الاحتياطيات المجمدة لأغراض معينة، أو الإيرادات الناجمة عن احتياطي الاهتلاكات والتي تعد عادة من أهم مصادر التمويل الذاتي في المنشأة. وهذه الإيرادات بمختلف أنواعها والتي تحتل أهمية خاصة في عملية التمويل الذاتي، يجب تسديدها بعد مدة زمنية محددة ومن ثمّ فهي إيرادات مؤقتة.

ولهذا السبب، ومن وجهة نظر المدة الزمنية المحدودة لتوظيف الاحتياطيات في التمويل الذاتي، يطلق على هذه الإيرادات بوصفها مصادر لتمويل نشاط المنشأة «التمويل الذاتي غير الحقيقي».

## عرض تاريخي

من الوجهة التاريخية تعرّض النشاط الاقتصادي لتطورات جذرية، ومر بمراحل عديدة عبر التاريخ الاقتصادي، ومن البديهي أيضاً أن يرافق هذا التطور تطور آخر ملازم له في أساليب وأشكال التمويل. ويمكن تلخيص هذا التطور في مرحلتين أساسيتين:مرحلة النشاط الاقتصادي التقليدي، أو ما يطلق عليه عملية تجديد الإنتاج البسيط، ومرحلة النشاط الاقتصادي الموسع أفقياً وعمودياً، ويطلق عليه عملية تجديد الإنتاج الموسع. وفي كلتا المرحلتين اختلف جذرياً القانون أو الدافع الأساسي للنشاط الاقتصادي، ففي الحالة الأولى كان الهدف الأساسي من عملية الإنتاج إشباع الحاجات الشخصية المباشرة، في حين أصبح الحصول على الربح الأقصى القانون الأساسي في مرحلة التطور نحو الرأسمالية. ففي المرحلة الأولى لم يكن للتمويل والبحث عن مصادره أهمية كبيرة في مزاولة النشاط الاقتصادي، وخاصة في الاقتصاد المنزلي. أما مع الانتقال إلى الرأسمالية وتزايد دور النقد في العمليات الاقتصادية تطور مفهوم التمويل من الناحية العلمية والتطبيقية، واتخذ البحث عن مصادره وأساليبه أشكالاً متنوعة. ومن بين هذه المصادر التمويل الذاتي المكتسب من الإيرادات الذاتية التي تحققها المنشأة والذي بدأ يكتسب أهمية متزايدة في عمليات التمويل وتوسيع وتفعيل النشاط الاقتصادي بغية تحقيق أقصى ربحية اقتصادية ممكنة.

## دوافع التمويل الذاتي

من هذا العرض التاريخي الموجز لمفهوم التمويل الذاتي، يمكن استنتاج أن دوافع هذا الشكل من التمويل تبلورت في مرحلة تاريخية معينة. إن التمويل الذاتي يكتسب في الوقت الحاضر أهمية متزايدة، وإن الدوافع الكامنة وراءه صارت أكثر وضوحاً، فإذا اقتصرنا على توضيح دوافع التمويل الذاتي في اقتصاديات السوق، أمكن القول إنّ

قانون الربح والمنافسة الحادة بين المؤسسات الاقتصادية الإنتاجية والخدمية تدفع بالضرورة أصحاب هذه المؤسسات بالبحث عن كل وسيلة ممكنة لتثبيت موقعها في السوق ومواجهة تحديات المنافسة. وتحت تأثير هذه العوامل يجهد صاحب المنشأة الاقتصادية لتحقيق أقصى ما يمكن من الإيرادات والعائد الاقتصادي من عملية الاستثمار، التي هي العمود الفقري لمصادر التمويل الذاتي، أو بكلمة أخرى فإن إمكانيات التمويل الذاتي تتوقف على نجاح المنشأة الاقتصادي والإيرادات والعوائد المكتسبة من نشاطها الاقتصادي في السوق. وفي اقتصاديات الدول الاشتراكية (سابقاً)، وفي مرحلة متأخرة من تطورها، اتخذت خطوات ملموسة، وبدرجات متفاوتة بين دولة وأخرى، في اتجاه استقلالية المنشآت والمؤسسات الاقتصادية وتحقيق مبدأ الاعتماد الذاتي في الإدارة والتمويل، مع تقليص دور الأجهزة المركزية في مجال تخطيط المنشآت. ومع تطبيق مبادئ المحاسبة الاقتصادية صارت المنشأة الاقتصادية أكثر حرية في استخدام إمكانيات التمويل الذاتي في تطوير النشاط الاقتصادي وفق الأسس المالية والمحاسبية المعتمدة عادة في حساب التكلفة والسعر واستخدام الفوائض المالية.

## فوائد التمويل الذاتي

يستنتج مما سبق، أن للتمويل الذاتي فوائد عديدة، أهمها زيادة قدرة المنشأة التمويلية التي تدعم إمكانية المنشأة على زيادة طاقتها الإنتاجية ودعم مركزها المالي، بحيث تصبح أكثر قدرة على إيجاد موقع ثابت لها في سوق المنافسة مع قابليته للتطور المستمر. ونظراً لتعدد مصادر التمويل الذاتي وتباين طبيعتها القانونية، فإن الفوائد التي يحققها هذا التمويل ليست ذات طبيعة واحدة، فكما يتبين من تعريف مفهوم التمويل الذاتي، يمكن تصنيف مصادر التمويل الذاتي في نوعين، من وجهة نظر المدة الزمنية

لكل من هذه المصادر، فالتمويل الذاتي «الحقيقي» الناجم عن اقتطاع نسبة من الربح الصافي لزيادة رأس مال المنشأة لمدة زمنية غير محددة، من غير أن ينجم عن ذلك أي التزامات مالية تجاه المنشأة نفسها أو تجاه الغير، يندمج كلياً في الدورة النقدية للمنشأة بصورة دائمة، في حين يترتب على مصادر التمويل الذاتي الأخرى التزامات واجبة التسديد بعد مدة زمنية معينة، ومن ثمّ تكون الفوائد المكتسبة منها ذات طبيعة مؤقتة، مثل احتياطي الاهتلاكات التي يتوجب استخدامها في عملية استبدال الموجودات الثابتة، والشيء نفسه ينطبق على احتياطيات الضمان الاجتماعي وما شابه ذلك.

## مساوئ التمويل الذاتي

للتمويل الذاتي مساوئ تنجم في حال غياب خطة تمويل واضحة وسياسة مالية هادفة وواعية، ففي حال توافر سيولة نقدية في المنشأة (مثل احتياطي الاهتلاك)، يمكن أن تحفز صاحب المنشأة على استثمارها في مجالات أخرى، كشراء أوراق مالية، وفي مثل هذه الحالة يكمن الخطر في عدم استرداد المبالغ المستثمرة في الوقت المحدد، لاستبدال بعض أو كل الموجودات الثابتة، والنتيجة الطبيعية لذلك تكون في انخفاض قيمة ممتلكات المنشأة، ومن ثمّ تناقص رأس المال الأساسي للمنشأة، وبكلمة أخرى هذا النوع من التمويل الذاتي «غير الحقيقي»، هو ذو طبيعة مؤقتة، ويسبب خسارة للمنشأة وتقليصاً لنشاطها وغيرها من المساوئ والنتائج السلبية، إذا لم تُراع خصائص وطبيعة هذا النوع من التمويل الذاتي.

## التمويل الذاتي ومبدأ الحساب الاقتصادي في الاشتراكية

من وجهة نظر علمية قد لا يختلف مفهوم التمويل الذاتي، كمقولة مالية، بين نظام اقتصادي وآخر، إلا أن الاختلاف يكمن في تحديد مصادر التمويل الذاتي وأساليب توظيفها واستخدامها. ويعود هذا التباين في الدرجة الأولى، إلى علاقات الإنتاج السائدة في المجتمع وبصورة خاصة علاقات الملكية. وعلى هذا الأساس فإن التمويل

الذاتي في الاشتراكية ذو خصائص معينة نابعة من الطبيعة الاجتماعية لملكية وسائل الإنتاج ومبدأ الحساب الاقتصادي الاشتراكي.

ويعد هذا المبدأ الشكل الاقتصادي الملائم للإنتاج السلعي ـ النقدي في النظام الاشتراكي، وعلى أساسه تتم الممارسة المخططة للمجتمع الاشتراكي للوصول إلى أعلى فعالية للعمل الاجتماعي، مع الأخذ بعين الاعتبار المصالح المادية لمؤسسات القطاع العام مع ربطها بريعية الإنتاج وتلبية الحاجات الاجتماعية والفردية وتحقيق مبدأ اقتصاد الوقت في الوحدات الاقتصادية الإنتاجية. ومن أسس الحساب الاقتصادي وجود نظام إداري يحدد مهام ومسؤولية المؤسسات الاقتصادية، وفق الأسس المعتمدة في إعداد وتنفيذ الخطط الكلية والجزئية، والتي تشمل خطط الإنتاج والتمويل وتحديد السعر والمقارنة بين التكلفة والإيراد لمعرفة الفائض المتاح، والذي يشكل مع الاحتياطيات بأنواعها المختلفة المصدر الأساسي للتمويل الذاتي.

إلا أن التطورات التي حدثت في النظام الاشتراكي، أبرزت تبايناً حاداً في العديد من الحالات بين المفهوم العلمي لمبدأ الحساب الاقتصادي في الاشتراكية وتطبيقاته العملية، فخلال مرحلة طويلة من عمر الدول الاشتراكية (سابقاً) أدت المركزية الشديدة في إدارة الاقتصاد الوطني وتفاقم البيروقراطية إلى تهميش دور المؤسسات والأفراد، بحيث فقدت المؤسسات إلى حد كبير دورها في تخطيط وإدارة مواردها المالية، ومن ثمّ لم يعد أيضاً لهذه المؤسسات حرية التصرف في مصادر التمويل الذاتي والمبادرة في تطوير وتحديث أساليب العمل ورفع إمكانيات الطاقات الإنتاجية والتسويقية، وكان ذلك من بين الأساليب التي أدت إلى إخفاق التجربة الاشتراكية.

# التموين

التموين لغة: هو الإنفاق على من تجب إعالتهم وكفايتهم. يقال: مانه يمونه موناً إذا احتمل مؤونته وقام بكفايته، ومان الرجل أهلَه يمونهم موناً ومؤونة: بمعنى كفاهم وأنفق عليهم وعالهم.

أما مفهوم التموين القانوني فقد حدده القانون رقم / 122/ تاريخ 26/ 3/ 1960 الخاص بإحداث وزارة التموين، بتحديد اختصاص الوزارة بشؤون التموين عامة، وأهمها ما يأتي:

1ـ توفير المواد الغذائية والكسائية والصحية، وسائر الاحتياجات التموينية الأخرى بأفضل الشروط وأنسب الأسعار.

2ـ ضمان انتقال هذه المواد من المنتج أو المستورد إلى المستهلك بأقل التكاليف.

3ـ تنفيذ القوانين والأنظمة المتعلقة بالتموين وقمع الغش والاحتكار والاستيلاء وتنظيم حيازة المواد التموينية والاتّجار بها، وغير ذلك من الأمور التي لها صلة بأعمال الوزارة.

وحدّد القانون رقم / 158/ لعام 1960 صلاحيات الوزارة بشأن قمع الغش والتدليس، وأعطى الوزير صلاحية إصدار التعليمات الخاصة بأخذ العينات وتحديد المختبرات التي تقوم بتحليل العينات وتحديد أجور التحليل، كما حدد هذا القانون العقوبات المناسبة لجرائم الغش والتدليس.

**التطور التاريخي**

في الوقت الذي صدر فيه قانون إحداث الوزارة المشار إليه أعلاه، صدر قانون التموين والتسعير رقم / 123/ تاريخ 26/ 3/ 1960 الذي نص في مادته الأولى على تأليف لجنة عليا لشؤون التموين، حدّد اختصاصها بما يأتي:

1ـ اتخاذ التدابير التي تؤدي إلى توفير المواد الضرورية للمعيشة ومكافحة الغلاء، بما في ذلك استيراد هذه المواد مباشرة أو بالوساطة وتقرير بيعها بأقل من سعر التكلفة.

2ـ البت في عروض استيراد أو شراء المواد الضرورية للمعيشة لسد حاجة البلاد منها.

3ـ إبداء الرأي فيما يرى وزير التموين عرضه عليها من مشروعات القرارات التي يرغب في اتخاذها تنفيذاً لأحكام هذا القانون.

كما قضى في مادته الثانية بتأليف لجنة تنفيذية لشؤون الأسعار حدد اختصاصاتها بما يأتي:

1) مراقبة حركة الأسعار.

2) وضع أسس تحديد الأسعار للجان التسعير التي نص عليها القانون.

3) النظر في الشكاوى المتعلقة بالأسعار التي تحددها لجان التسعير، وتوجيه هذه اللجان بشأنها.

4) إبداء الرأي فيما يرى وزير التموين استشارتها فيه من شؤون التموين والأسعار.

وقد أعطى هذا القانون بعض الصلاحيات لوزير التموين، بغية ضمان تموين البلاد بالمواد والسلع التي تعد من الضروريات وتوفير الخدمات الأساسية.

ثم صدر بعد ذلك، المرسوم التشريعي رقم /158/ لعام 1969 وجاء بتعديلات جوهرية على أحكام قانون التموين والتسعير رقم /123/ لعام 1960، كان من أبرزها تغيير اسم الوزارة من وزارة التموين إلى وزارة التموين والتجارة الداخلية.

## مهام التموين وأهميته

تبرز أهمية التموين ومهامه في الظروف الاستثنائية الطارئة في أثناء الحروب والكوارث الطبيعية والأزمات التموينية في ضمان تموين السكان بالمواد الضرورية الأساسية، لتوفير الطمأنينة في نفوس المواطنين وتحقيق الأمن الغذائي لهم ومنع أساليب الاحتكار والغش والتلاعب بأقوات العباد.

ويمكن تركيز مهام التموين في ضوء التعديلات التي طرأت على مهام الوزارة من خلال التعديلات القانونية وخاصة منها التعديل الحاصل بموجب المرسوم رقم /158/ لعام 1969 في الأمور الأساسية الآتية:

1ـ يبرز دور التموين في عمليات تنظيم السوق الداخلية، في منح التراخيص لأصحاب المهن التجارية وتنظيم بعض المهن والإشراف على السجل التجاري والغرف التجارية وتنظيم عمليات حماية الملكية الصناعية والتجارية وتنظيم الرخص السنوية وتوسيع شبكات توزيع المواد الحكومية والتعاونية والخاصة وضمان انتشارها في المدن والأرياف.

2ـ صار دور التموين أكثر تحديداً، وشملاً وخاصة ما يتعلق بتحديد حاجة الاستهلاك المحلي من مختلف السلع والمواد، بالمواصفات والشروط المناسبة وتحديد خطة الطلب المتوقع للسكان على السلع والمواد، بغية توفير المواد والسلع

اللازمة لسد حاجات الاستهلاك العام والخاص في الوقت المناسب، والعمل على تقليل الفروق بين المدن والأرياف للوصول إلى تموين أمثل لجماهير الشعب.

3ـ توسعت مهام التموين في مجال التسعير ومراقبة الأسعار من خلال إيجاد جهاز مركزي للأسعار يتبعه جهاز تنفيذي في المحافظات، يضطلع بتحديد الأسعار وبدل أداء الخدمات ومراقبة الأسواق وقمع الغش ومكافحة التلاعب بالأسعار.

4ـ الاعتماد على الجمعيات التعاونية الاستهلاكية وسيلة فعّالة لتوفير احتياجات المواطنين ودعمها بكل الوسائل لتقوم بدورها الفعّال في تنمية وتطوير الاقتصاد والمجتمع في إطار الخطة العامة للدولة.

5ـ اعتماد أسلوب التخطيط في العمل التمويني لتحقيق تموين أفضل للمواطنين، وإيجاد القاعدة المادية والفنية للتجارة الداخلية وزيادة دورها في تموين السكان، وفي تنفيذ خطة الدولة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

**سياسة التموين في دول العالم الثالث**

تمحورت سياسة التموين في دول العالم الثالث في بداية السبعينات في محاور أساسية من أهمها:

1ـ تحقيق السيطرة التدريجية للتجارة الحكومية على تجارة الجملة، وإنشاء مؤسسات التجارة الداخلية اللازمة لتحقيق هذا الهدف.

2ـ دعم الجمعيات التعاونية الاستهلاكية وزيادة إسهامها في تجارة التجزئة.

3ـ إعادة تنظيم العلاقات في السوق على نحو يزداد معه إسهام التجارة الحكومية والتعاونية في تجارة التجزئة. وتقل فرص الاحتكار والاستغلال والتلاعب بالأسعار.

4ـ السعي إلى وضع سياسة أسعار سليمة.

5ـ توسيع شبكة التوزيع نحو الريف بهدف تقليص الفوارق بين المدن والأرياف.

6ـ تطوير المطاحن وتعميم المخابز الآلية ومراكز توزيع الخبز.

7ـ توسيع الطاقات التخزينية العادية والفنية.

8ـ تحديث أساليب العمل التجاري.

9ـ ربط خطة التجارة الداخلية بخطط الإنتاج الصناعي والزراعي بهدف تلبية حاجات المجتمع والسكان المتنامية.

وتمتاز هذه المرحلة بأنها مرحلة بناء القاعدة المادية للتموين والتجارة الداخلية، وكان الواجب الأهم هو توفير المواد في السوق وإيصالها للمستهلك بالأسعار والمواصفات المناسبة.

أما مع بداية التسعينات، وقد تغير الوضع الاقتصادي من اقتصاد الندرة في السبعينات والثمانينات إلى اقتصاد الوفرة، بعد أن سمح للقطاع الخاص بتوسيع نشاطه الاستثماري بموجب قانون الاستثمار وإفساح المجال لهذا القطاع في توفير السلع والمواد، فقد بدأت سياسة التموين بالتواؤم والتوافق مع المعطيات الجديدة، وصارت هذه السياسة تتمحور حول الأمور الأساسية الآتية:

1ـ الاهتمام برفع مستوى الأداء في مؤسسات التموين وتطوير عملها وحل الصعوبات والمشكلات التي تواجهها كي تستطيع المنافسة مع القطاع الخاص.

2ـ الاستمرار في دعم التعاون الاستهلاكي لاستمرار بقائه وقدرته على المنافسة.

3ـ التركيز على تقييد السوق الداخلية بالإعلان عن الأسعار كظاهرة حضارية لا بد منها لمصلحة المستهلك والمنتج على حد سواء.

4ـ التركيز على التقيد بالمواصفات، وقمع أساليب الغش والتلاعب بالمواد ولاسيما الغذائية منها.

5ـ تحديد هوامش ربح للمتعاملين بالسوق الداخلية بجميع فئاتهم.

6ـ التركيز على تداول الفواتير النظامية بين المتعاملين في السوق الداخلية.

7ـ الاهتمام بالمبدعين والمخترعين ومساعدتهم في تطوير مبتكراتهم واختراعاتهم لخدمة تطوير الاقتصاد.

8ـ توسيع الطاقات التخزينية للحبوب للإقلال من الهدر والمحافظة على مخزون سليم.

9ـ توسيع طاقات المطاحن لتلبية الاحتياجات المتزايدة على مادة الدقيق.

# التنبؤ الاقتصادي

التنبؤ الاقتصادي economic forecasting عملية تقدير للتطور المستقبلي لقيم الظواهر الاقتصادية استناداً إلى الوضع الراهن وإلى العوامل المؤثرة في تطور تلك الظواهر. ويقدم التنبؤ بهذا المعنى تقديرات كمية ونوعية للظواهر والمؤشرات الاقتصادية في لحظة محددة أو لمدد زمنية أطول.

ويعتمد التنبؤ الاقتصادي بصورة أساسية على السلاسل الزمنية time series وعلى العلاقات التابعية والروابط التي تربط الظواهر الاقتصادية المختلفة بالعوامل المؤثرة فيها.

ولا يهدف التنبؤ الاقتصادي إلى دراسة وتحليل علاقة الارتباط بين الظاهرة المدروسة والعوامل المؤثرة فيها بقدر ما يهدف إلى معرفة التطور الحاصل في الظاهرة. وتتم عملية التنبؤ بعد إيجاد علاقة الارتباط التي يعبر عنها بعلاقة رياضية أو نموذج رياضي بين علاقة الظاهرة بالعوامل المؤثرة فيها.

ويدرس التنبؤ تطور الظاهرة مع الزمن بوصفه عاملاً يظهر حاصل تأثير جميع العوامل المؤثرة في هذه الظاهرة. فالظواهر تتغير مع الزمن من شهر إلى آخر ومن سنة إلى أخرى، ولا يعد الزمن ذاته عاملاً مؤثراً في تطور الظواهر الاقتصادية بصفته مؤشراً موضوعياً مستقلاً عن فعل الإنسان. إلا أن الزمن ملازم لتطور الظواهر الاقتصادية ومن ثم يمكن الربط بين حالة الظاهرة واللحظة التي تقابل هذه الحالة، أو بين تطورات الظاهرة والمدة الزمنية التي جرت أو ستجري فيها تلك التطورات الناجمة عن عوامل أخرى غير الزمن تؤثر في الظاهرة وتؤدي إلى تغيرها كماً ونوعاً.

## مدة التنبؤ

مدة التنبؤ هي المدة الزمنية التي يشملها التنبؤ. إذ يمكن أن يتم التنبؤ للحظة زمنية معينة أو لمدة طويلة من الزمن. وقد يكون التنبؤ قصير الأجل ويمتد حتى سنتين. أو متوسط الأجل ليشمل مدة ما بين سنتين وخمس سنوات. أو طويل الأجل لأكثر من خمس سنوات ويكون هنا منسجماً مع التخطيط طويل الأجل.

ويجب أن تكون مدة التنبؤ منسجمة مع مدة التخطيط لأنه لا يمكن القيام بالتخطيط من دون التنبؤ. فلا يمكن، مثلاً تخطيط الإنتاج أو تخطيط المبيعات من دون التنبؤ بأحوال السوق وحجم الطلب المتوقع.

## مستويات التنبؤ ومجالاته

يمكن أن يكون التنبؤ على مستوى الاقتصاد الكلي أو على المستوى الجزئي. ومجالات التنبؤ واسعة جداً. فعلى المستوى الكلي يمكن التنبؤ بقيم المتغيرات الاقتصادية المختلفة للسنوات القادمة كالاستهلاك على مستوى الاقتصاد كله أو بمعدل النمو الاقتصادي أو بحجم الطلب على النقود أو بحجم الصادرات والواردات. ويمكن التنبؤ بعدد السكان في سنة قادمة استناداً إلى معدلات النمو الراهنة والمتوقعة وإلى العوامل الأخرى التي تؤثر في الزيادة السكانية. وعلى المستوى الجزئي يمكن التنبؤ، مثلاً، بحجم الكمية التي يمكن أن تطلب من سلعة معينة عند مستوى محدد من السعر في مدة زمنية محددة.

## أنواع التنبؤ

يمكن التفريق بين نوعين أساسين للتنبؤ هما:

التنبؤ الداخلي: ويهدف إلى إيجاد القيم المجهولة للسلسلة الزمنية المقابلة للحظات زمنية واقعة داخل المجال الزمني الذي تدرس فيه السلسلة الزمنية المفروضة.

التنبؤ الخارجي: ويهدف إلى إيجاد قيم مجهولة للسلسلة الزمنية مقابلة للحظات زمنية واقعة خارج المجال الزمني الذي يدرس فيه تطور الظاهرة المعينة.

ويقسم التنبؤ الخارجي إلى نوعين: النوع الأول هو التنبؤ بالماضي أي حساب قيم بعض المتغيرات على نحو ارتدادي في الماضي والثاني هو التنبؤ بالمستقبل وهو الأهم طبعاً في التنبؤ الاقتصادي.

## أدوات التنبؤ

يعتمد التنبؤ الاقتصادي بصورة أساسية على السلاسل الزمنية وعلى علاقات الارتباط correlation بين الظواهر الاقتصادية التي تصاغ على صورة معادلة رياضية أو نموذج رياضي.

1ـ السلاسل الزمنية: للتمكن من دراسة التغيرات التي تحصل في الظواهر الاقتصادية في المستقبل وتحديد قيم هذه التغيرات لابد من الاعتماد على إنشاء السلاسل الزمنية وتحليلها. والسلسلة الزمنية هي سلسلة من القيم العددية لمؤشر إحصائي يعكس تغير الظاهرة بالنسبة إلى الزمن. وكل قيمة عددية في السلسلة تقابل لحظة زمنية أو مدة زمنية محددة. ويمكن أن تكون المدة أياماً أو شهوراً أو سنوات. وتُنشَأ سلسلة زمنية عن طريق مراقبة الظاهرة المدروسة مدة من الزمن وقياسها في مدد زمنية متساوية بهدف الحصول على قيمها.

والهدف من دراسة السلسلة الزمنية وتحليلها هو تعرّف التغيرات التي طرأت على الظاهرة التي تمثلها في مدة من الزمن. ثم تحليل أسبابها ونتائجها وتحديد اتجاهها حتى يمكن استخدامها للتقدير والتنبؤ بالمستقبل. وتُستخدم مؤشرات الزيادة المطلقة ومؤشرات الزيادة النسبية لتحديد مقدار تغير الظاهرة المدروسة واتجاهها وسرعتها. وهي نوعان سلاسل زمنية آنية وسلاسل زمنية مديدة.

ولأن الاتجاه العام للسلاسل الزمنية يعكس تغيرات أساسية طويلة الأمد وتأخذ شكلها بصورة تدريجية، وتستمر في اتجاه واحد مدة طويلة من الزمن فإنه يمكن استخدامها للتنبؤ بالمستقبل.

وللتنبؤ بسلوك مسار الاتجاه العام للظاهرة في المستقبل يجب استخدام أحد منحنيات النمو المعبر عنها بعلاقة رياضية أو بنموذج رياضي. وباستخدام هذا النموذج الرياضي يمكن تحديد معدل نمو السلسلة الزمنية موضوع الدراسة وتحديد الاتجاه العام لهذه السلسلة وتحديد القيمة التي يمكن أن يصل إليها هذا الاتجاه في المستقبل.

2ـ علاقات الارتباط: إن تطور الظواهر الاقتصادية ما هو إلا تراكم في التغيرات الكمية يتحول إلى تغيرات نوعية. فالناتج القومي في سنة قادمة، على سبيل المثال، ما هو إلا تطور للناتج في سنوات سابقة. ومن ثم فإن دراسة وتحديد الارتباط الداخلي للسلاسل الزمنية أمر لا يمكن الاستغناء عنه في عملية التنبؤ. ويعني الارتباط الداخلي تلك العلاقة التي تربط كل حد من حدود السلسلة الزمنية بالحدود التي تسبقها مباشرة. وتعطي دراسة العلاقة الداخلية فكرة واقعية عن تطور الظاهرة المدروسة استناداً إلى حالة تلك الظاهرة في لحظات أو في مدد زمنية سابقة، ولا يدخل عنصر الزمن في الدراسة هنا، بل يستعان به لترتيب الحدود ولتمييزها بعضها من بعضها الآخر.

وتتطلب عملية التنبؤ حساب القيم المتتالية اعتماداً على سابقتها، وهذا يستدعي الاعتماد على تابع المسار العام. ويتم الحصول على تابع المسار العام من حساب معامل الارتباط ورسم شكل الانتشار لتطور الظاهرة مع الزمن. ومن ثم اقتراح المسار العام وفق شكل الانتشار. وهناك عدة أساليب يمكن أن تستخدم في حساب مسار الاتجاه العام منها:

أ ـ أسلوب الرسم بصورة حرة: يمكن رسم البيانات الفعلية بصورة بيانية باستخدام مقياس رسم عادي أو لوغاريتمي، ويتسم هذا الأسلوب ببساطته المتناهية. ويصعب إعطاء تعبير رياضي دقيق لمسار الاتجاه العام بوساطته.

ب ـ أسلوب المتوسطات المتحركة: ويعتمد على تحديد طول المدة الزمنية التي تؤخذ أساساً للحساب. فكلما كانت المدة الزمنية التي يراد اتخاذها أساساً لحساب المتوسطات المتحركة أقصر أعطى مسار الاتجاه العام الناشئ توفيقاً أفضل للبيانات وأقل ابتعاداً عنها. وكلما كانت المدة الزمنية التي يراد اتخاذها أساساً لحساب المتوسطات المتحركة أطول كان مسار الاتجاه العام أقل دقة.

ج ـ أسلوب المربعات الصغرى: ويقوم على أساس أن مجموع الانحرافات المربعة بين البيانات المعطاة والقيم المحسوبة لمسار الاتجاه العام يجب أن يساوي حداً أدنى، ويعطي هذا الأسلوب توفيقاً معقولاً في أغلب الحالات.

### طرق التنبؤ

يوجد طريقتان رئيستان للتنبؤ هما طريقة التمديد وطريقة الخطأ المتزايد.

### التنبؤ بالنمو الاقتصادي

يمكن التنبؤ بمعدل النمو الاقتصادي لفترة قادمة من الزمن، استناداً إلى معطيات الفترة السابقة، التي تأخذ شكل سلاسل زمنية تتعلق بالدخل القومي، والدخل التصرفي، ومجمل الاستثمار العام والخاص والاستهلاك العام والخاص، والادخار العام والخاص، والمعامل الحدي للإنتاج (ويعني قيمة الإنتاج العائد للوحدة الأخيرة من رأس المال المستثمر) نسبة الإنفاق الحكومي إلى الدخل، ونسبة الواردات والصادرات إلى الدخل، ومعدل الضريبة. وذلك باستخدام النموذج الذي طوّره العالم الياباني ايتشمورا Ichimura. الذي يعتمد بالأساس على نموذج هارود ـ دومار Harrod-

Domar للنمو. إذ قسم ايتشمورا معدل النمو في نموذج هارود ـ دومار g = vs، حيث g تمثل معدل النمو السنوي، v المعامل الحدي للإنتاج [المعامل الحدي للادخار] إلى ثلاثة أقسام. يعكس القسم الأول أثر استثمارات قطاع الأعمال الخاص في المعدل العام لنمو الاقتصاد. ويعكس القسم الثاني أثر الاستثمارات الحكومية في المعدل العام لنمو الاقتصاد.ويعكس القسم الثالث أثر العلاقات الاقتصادية الخارجية في المعدل العام لنمو الاقتصاد.

وبتقدير قيم معلمات معادلة النموذج وقيم المتغيرات في سنة الأساس وبتطبيق قيم المعلمات المحسوبة على المعادلة السابقة يمكن حساب المعدل العام لنمو الاقتصاد في سنوات قادمة، وتحديد اتجاه التطور الاقتصادي في المستقبل، وتحديد نسبة إسهام كل من قطاع الأعمال الخاص والقطاع الحكومي وقطاع العالم الخارجي في المعدل العام لنمو الاقتصاد.

### التنبؤ بحالة السوق

تبنى خطط الإنتاج في المؤسسات الإنتاجية على أساس حجم الطلب المتوقع في السوق في المستقبل. ولكي تكون خطط الإنتاج ناجحة يجب إجراء تنبؤ بأحوال السوق وتقدير حجم الطلب مستقبلاً.

والتنبؤ بأحوال السوق وبحجم الكمية التي يمكن أن تطلب من سلعة معينة أو مجموعة من السلع في مدة من الزمن وعند مستوى محدد من الأسعار يعتمد على السلاسل الزمنية وعلى ميزانية الأسرة واتجاه تطور الطلب بالنسبة للصناعة التي تنتمي إليها هذه السلعة.

وتكون التنبؤات قصيرة أو متوسطة الأجل. ويعد التنبؤ طويل الأجل أساس عملية التخطيط للمدى الطويل على مستوى صناعة معينة أو مؤسسة. وتحتاج التنبؤات طويلة الأجل إلى مراجعة من وقت لآخر.

وللقيام بالتنبؤ بحالة السوق وتطور الطلب على سلعة معينة في المستقبل يجب تحليل العوامل المؤثرة في الطلب، وذلك من خلال الخطوط الآتية:

1 ـ تحليل المبيعات في السنوات السابقة من خلال السلاسل الزمنية أساساً للتنبؤ ومعرفة تأثير كل من التكلفة والسعر والكمية والدخل على الطلب.

2 ـ تحليل إمكانيات السوق المتوقعة وخصائص المستهلكين المحتملين ومعدلات السكان وتركيبهم العمري والمهني وحدة المنافسة والسلع الجديدة والبديلة والاستثمارات الجديدة.

3ـ تحليل الأحوال الاقتصادية العامة المتوقعة في البلاد: نمو الدخل القومي، ومعدلات البطالة، ونمو السكان، ومستقبل الصناعة التي تنتمي إليها السلعة.

ويمكن جمع العوامل المؤثرة في السوق وفي الطلب على سلعة معينة أو مجموعة من السلع ضمن أربع مجموعات.

أ ـ تغيرات الاتجاه العام: اتجاه الطلب في الأمد الطويل نحو الزيادة أو النقصان نتيجة للتغيرات المتعلقة بالسكان ونمو الدخل القومي وتوزيع السكان والتطور التقني.

ب ـ التغيرات الموسمية: المتعلقة بفصول السنة التي تؤثر في الطلب

ج ـ التغيرات الدورية: المتعلقة بأوقات الرواج والكساد الاقتصادي.

د ـ التغيرات الطارئة: المتعلقة بالأحداث الطارئة كالحروب والكوارث الطبيعية التي يصعب التنبؤ بها.

### التنبؤ ودرجة التأكد

إن صحة ودقة القيم المتنبأ بها تتوقف على دقة الطرائق والأدوات المستخدمة في عملية التنبؤ وعلى الوزن النسبي لكل عامل من العوامل المؤثرة في الظاهرة الاقتصادية وعلى طول مدة التنبؤ. فكلما كانت مدة التنبؤ أطول انخفضت درجة التأكد. وكلما كانت تقديرات العوامل المؤثرة في الاتجاه العام للظاهرة صحيحة كان التنبؤ أكثر دقة.

وقد أسهم تطور استخدام الحاسوب واتساع مجالاته في تسهيل عملية التنبؤ والوصول إلى نتائج أكثر دقة. إذ يوجد برامج جاهزة يمكن استخدامها للتنبؤ بعد حساب معلمات معادلات التنبؤ.

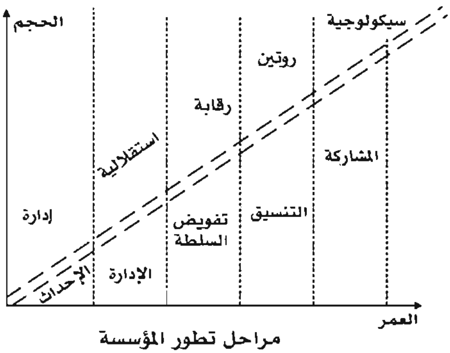
# التنظيم

للبنية التنظيمية (الهيكل التنظيمي) أثر مهم في إدارة المؤسسة عامة، وتعد في العوامل الرئيسة التي تؤثر في نجاح أو إخفاق المشروعات التي تشكل أنشطتها الوظيفية بوجه خاص. وإذا نظرنا إلى المؤسسة من وجهة نظر «بنيوية» نجد أنها تتألف من مجموعة فعاليات (فرعية) مترابطة فيما بينها وفقاً لشكل البنية المعتمد الذي يحدد الأسس التي تحكم هذا الترابط. وتأخذ البنية التنظيمية للمؤسسة شكلاً جديداً في كل مرحلة من مراحل النمو التي تمر فيها، يتناسب مع تطور حجمها وتعدد فعالياتها وتنوع أنشطتها، حيث تعيش المؤسسة أزمات تنظيمية تختلف طبيعتها حسب المرحلة التي تمر بها مما يجعل من الضرورة بمكان أن يتناسب شكل التنظيم مع طبيعة كل مرحلة.

أما من وجهة نظر «وظيفية»، فتتكون المؤسسة من كتلة مشروعات تعبر عن أنشطتها المختلفة، ويُوازن بين المؤسسات من خلال قدرة كل منها على إدارة مشروعاتها. ومع تعدد المشروعات وتنوعها تظهر الحاجة إلى البحث عن بنى تنظيمية تتناسب مع طبيعة كل نمط من أنماط المشروعات المختلفة.

تمثل البنية التنظيمية نظرة هيكلية للمؤسسة يُتعرّف من خلالها البنى الفرعية التي تتألف منها، وعلاقات الارتباط فيما بينها، ويطلق على مجال تحليل البنى التنظيمية ما يسمى بعلم «تشريح المؤسسات».

مهام البنى التنظيمية




تتلخص المهام الرئيسة للبنية التنظيمية في:

- وضع مبادئ السلطة من خلال تحديد المستويات المختلفة وخطوط الاتصال بينها.
- فرض احترام الخطوط السلطوية وقواعد الإدارة.
- تعريف مسؤوليات كل فرد وفي كل مستوى وتحديد طبيعة عمله ومهامه والصلاحيات المفوضة إليه.
- توصيف المهام الوظيفية واختصاصات الوحدات العملياتية (الإنتاجية).
- تعريف مسار وخطوط تبادل المعلومات.
- تفادي حدوث خلافات بين المستويات المختلفة.

تظهر أهمية هذه المهام في مجال «إدارة المشروعات» من خلال ضرورة تعرف كل عنصر يعمل في المشروع (من مدير فني، ومدير إداري وعناصر فرق العمل) على الدور المطلوب منه والمهام والصلاحيات المفوضة إليه، إذ تشكل مسألة عدم تفهم الأدوار

بشكل جيد أحد الأسباب الفعلية للنزاعات التي تنشأ في أثناء تنفيذ المشروع، إلى جانب عدم تحديد الهدف من المشروع بوضوح، والتي تعد في أهم أسباب إخفاق المشروعات.

من أجل إدارة فعالة للمشروعات لا بد للبنى التنظيمية من أن توفر عدداً من القواعد الأساسية، وهي:

- تعريف أهداف المؤسسة عامة وأهداف المشروع الرئيسة والمرحلية خاصة.
- إيضاح الأدوار والعلاقات بين الفئات المختلفة للعاملين في المشروع.
- إيضاح الربط بين المهام الفردية والأهداف العامة للمشروع.
- السماح بالمرونة وتسريع الاتصال بين المستويات المختلفة فيما يتعلق باتخاذ القرار.
- المحافظة على توازن فريق العمل والمقدرة على مواجهة التغيرات الطارئة.
- تشجيع المبادرة والتطوير الذاتي لدى العاملين في المشروع.
- تكريس مبدأ الفاعلية وتطبيق المفهومات الاقتصادية خلال تنفيذ المشروع.

## الأشكال الرئيسة للبنى التنظيمية

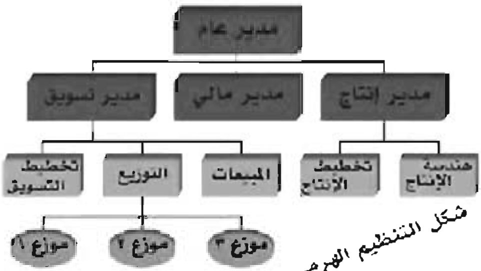
يتجلى الاختلاف الأساسي بين أشكال البنى التنظيمية من حيث درجة تحقيقها لهذه المهام والمرونة التي توفرها لتطبيق القواعد، والتي يمكن التعبير عنها بشكل آخر من خلال التطرق لمفهومي «مركزية» و«لامركزية» السلطة واتخاذ القرار. حيث ينصب اهتمام المختصين في هذا المجال من العلوم في إيجاد بنى تنظيمية تسمح بتحقيق أكبر درجة من التوازن بين ميزات كل من هذين المفهومين.

أشكال التنظيم الأساسية هي:

- التنظيم الهرمي traditional organization
- التنظيم الوظيفي functional organization
- التنظيم المزدوج staff&line organization
- التنظيم المصفوفي matrix organization الدائمة أو المؤقتة.

لكل من هذه الأشكال ميزاته ومساوئه، ويعود لإدارة المؤسسة قرار اختيار شكل التنظيم الذي يتناسب مع طبيعة أنشطتها وذلك في كل مرحلة من مراحل نموها، ولا بد للبنى من أن تكون مرنة وقابلة للتطوير ومواجهة التغيرات.

التنظيم الهرمي




شكل التنظيم الهرمي

**يعتمد التنظيم الهرمي على:**

- مبدأ مركزية اتخاذ القرار في قمة الهرم السلطوي.
- تكريس مفهوم «وحدة القيادة».
- توحيد شكل البنية التنظيمية ضمن كافة الفعاليات الفرعية.
- علاقات وخطوط اتصال رسمية.

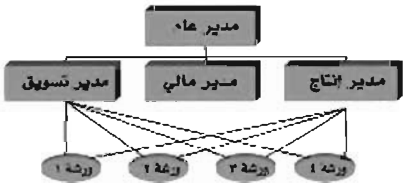
### مزايا التنظيم الهرمي:

- وضوح في السلطة وخطوط الاتصال.
- رقابة إدارية جيدة.
- سياسة واحدة في الفعاليات المختلفة.
- مسؤوليات محددة وعلاقات واضحة.

### مساوئ التنظيم الهرمي:

- المركزية الزائدة.
- ازدواجية الجهود في الفعاليات المختلفة.
- بطء في تداول المعلومات.
- إجراءات معقدة لاتخاذ القرار.
- صعوبة في مواجهة التغيرات.

### التنظيم الوظيفي:




شكل التنظيم الوظيفي

**يعتمد التنظيم الوظيفي على:**

- مبدأ «الربط بين الكفاءة والمسؤولية».

- تكريس مفهوم «التخصصية».

- المشاركة في اتخاذ القرار.

- توزيع المسؤوليات.

**مزايا التنظيم الوظيفي:**

- الابتعاد عن المركزية.

- وجود التخصصية

- تجنب تعددية المستويات.

- مرونة في الاتصالات.

**مساوئ التنظيم الوظيفي:**

- صعوبة تحديد مسؤولية النجاح أو الإخفاق.

- ازدواجية السلطة والقرار.

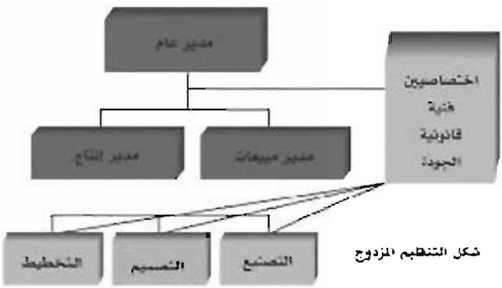
- لكل مرؤوس عدة رؤساء.

- صعوبة التنسيق بين الجهات المختلفة.

- ضعف في إدارة العاملين.

- نشوء خلافات بين الفعاليات.

## التنظيم المزدوج:




شكل التنظيم المزدوج

## يعتمد التنظيم المزدوج على:

- مبدأ الدمج بين مزايا كل من وحدة القيادة والتخصصية.

- اعتماد نوعين لخطوط الاتصال (سلطوية، وظيفية).

- الفصل بين الأوامر الإدارية والخبرة الفنية.

## مزايا التنظيم المزدوج:

- المحافظة على السلطة القيادية.

- التقليل من عدد المستويات.

- الابتعاد عن ازدواجية السلطة.

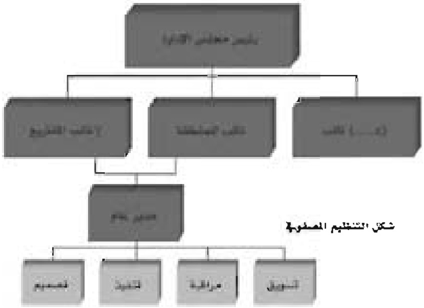
## مساوئ التنظيم المزدوج:

- صعوبة المحافظة على توازن بين الطرفين.

- اقتصار الخبرة الفنية على دور استشاري.

- مركزية اتخاذ القرار.

## التنظيم المصفوفي:




شكل التنظيم المصفوفي

### يعتمد التنظيم المصفوفي على:

- مبدأ الدمج بين مزايا البنى التنظيمية الأخرى.
- تضحي بمبدأ «وحدة القيادة».
- للبنية المصفوفية شكل دائم وشكل مؤقت (بنية مشروعات).

### مزايا التنظيم المصفوفي:

- تحقيق مبدأ التخصصية.
- الابتعاد عن المركزية.
- رقابة إدارية جيدة.
- إعطاء القرار الفني نفس وزن القرار الإداري.

### مساوئ التنظيم المصفوفي:

- تكاليف إدارية باهظة.
- الحفاظ على توازن ضعيف في السلطة.

- مشكلات نفسية / سيكولوجية.

- نزاع وصعوبة في تحديد الأهداف ومسؤولية النجاح أو الإخفاق.

إن الموازنة بين أشكال البنى التنظيمية لا يبرر تقييمها بشكل مطلق، ومن ثم لا يوجد بنى جيدة وبنى سيئة، وإنما بنى تناسب مؤسسة ما أكثر من بنى أخرى أخذاً بالاعتبار لطبيعتها والعوامل الخاصة بها.

وتجدر الإشارة إلى أنه ليس بالضرورة أن تأخذ كافة الفعاليات الفرعية شكلاً نمطياً للبنية التنظيمية يماثل شكل البنية العام للمؤسسة، بل لا بد من التوفيق بين طبيعة أعمال هذه الفعاليات مع أشكال البنى التي تناسبها.

**العوامل التي تؤثر في اختيار شكل البنية التنظيمية:**

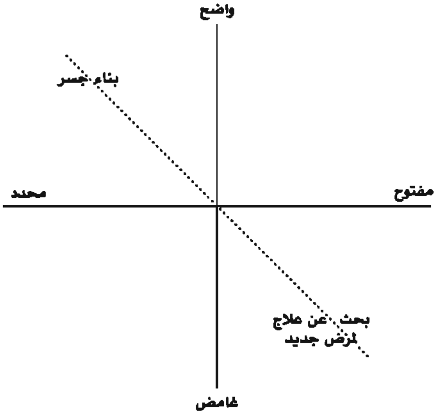
هناك نوعان من المتغيرات:

- متغيرات داخلية: الحجم، النمط التقاني.

- متغيرات خارجية: المحيط الاقتصادي (المنافسة، السوق).

يعتقد كثير من المختصين أن الحجم هو العامل الأساسي في تحديد شكل البنية التنظيمية، ويختلفون في ذلك مع الذين يرجحون النمط التقاني الذي تعمل به المؤسسة، وأيضاً مع الفئات التي تعطي أهمية أكبر للمحيط الاقتصادي أو للبيئة الاقتصادية للمؤسسة.

مع الأهمية النسبية لحجم المؤسسة في تحديد شكل بنيتها التنظيمية، والاتفاق على الدور الذي تؤديه البيئة الاقتصادية في هذا المجال، فإن تجارب المؤسسات في إدارة مشروعاتها قد أظهرت علاقة وثيقة بين شكل البنية التنظيمية والنمط التقاني، وانعكاس حسن اختيار شكل البنية المناسب لطبيعة المشاريع على نجاحها.




الأنماط المختلفة للمشروعات

إن التحدث عن إدارة المشروعات عموماً، يدعو إلى ضرورة تعرف محاور وأنماط المشروعات المختلفة من حيث أهدافها وطبيعتها ومستلزماتها البشرية والمالية والفنية، والربط بين أنماطها والبنى التنظيمية الملائمة لها، حيث يتطلب كل نمط من أنماط المشروعات إدارة تتناسب وطبيعته. ويمكن التعبير عن الاختلاف فيما بين المشروعات باستخدام معياري : درجة تحديد الهدف ووضوح الرؤية. فتختلف على سبيل المثال طبيعة إدارة المشروعات ذات الهدف المحدد والرؤية الواضحة (مشروعات هندسية: بناء جسر بين ضفتي نهر)، عن المشروعات ذات الهدف المفتوح والرؤية الغامضة (مشروعات البحث العلمي: البحث عن علاج لمرض جديد).

تتفاوت درجة المقدرة على تطبيق طرق إدارة المشروعات وفاعليتها في كلتا الحالتين، حيث ننتقل من حالة الإدارة التطبيقية العلمية للمشروعات الهندسية إلى الإدارة الاستراتيجية لمشروعات البحث العلمي.

ومن أشكال التنظيم الأكثر ملائمة لإدارة المشروعات:

- التنظيم الوظيفي: يجري تنفيذ المشروعات ضمن الفعاليات المختلفة في المؤسسة دون تعديل في البنية، إذ يتبع العاملون لرؤسائهم المباشرين في العمل.
- التنظيم بحسب المشروعات pure project organization: يعمل العاملون في المشروع تحت قيادة مدير المشروع مباشرة وضمن وحدة تنظيمية خاصة.
- التنظيم المصفوفي: يعمل العاملون في المشروع تحت قيادة مدير المشروع فيما يتعلق بالمشروع ويخضعون لرئيسهم المباشر في العمل فيما يتعلق بالأمور الأخرى.

ويكمن دور الإدارة الناجحة في إيجاد البنى التنظيمية الملائمة للطبيعة الخاصة بكل نمط من الأنماط المختلفة للمشروعات.

# التنمية الإدارية

## النشأة والتطور

نشأت الحاجة إلى التنمية development مع تطور حجم وحدات الأعمال ونشوء المشروعات الكبرى التي تضم أعداداً هائلة من العاملين، وتستخدم لتسيير أعمالها رؤوس أموال ضخمة. ومع تعقد طبيعة الأسواق واتساعها، صار من الصعب على شخص واحد، هو المالك، أن يدير تلك المشروعات الضخمة.

وقد دعا ذلك إلى فصل الملكية عن الإدارة وبروز الحاجة إلى توفير قيادات بديلة. وبرزت أولى لبنات العلوم الإدارية مع الرواد الأوائل الذين كان معظمهم يتولى مناصب إدارية في وحدات الأعمال الكبيرة، فأدخلوا المبادىء العلمية في الإدارة. وفي الوقت نفسه، اهتم المتخصصون من مختلف العلوم الاجتماعية، وقاموا بأبحاث تشمل أهم الظاهرات الاقتصادية والاجتماعية في المجتمع المعاصر وتأثير المؤسسات الكبيرة واتساع حجومها وطرق اتخاذ قراراتها والعلاقات التي تنميها فيما بينها، ومع الزمن نمت العلاقة، وتوافرت القاعدة المعرفية للتعاون بين الشركات الكبرى والعناصر الأكاديمية في الجامعات، فسمح ذلك بتطوير وسائل التدريب ووضع البرامج التي تساعد في تكوين المهارات الضرورية وتطويرها لتوفير الأطر اللازمة للوظائف الإدارية بوحدات الأعمال.

وبعد الحرب العالمية الثانية نما النشاط التعليمي والتدريبي والاستشاري والبحثي المتعلق بالإدارة، ولاسيما في الولايات المتحدة الأمريكية حيث تبوأت مؤسسات الأعمال المركز القيادي في العالم، واهتمت بقضية التنمية الإدارية. ومع بداية الستينات وبفضل جهود نخبة من علماء الإدارة العامة المقارنة وكبار مفكريها المعاصرين وعلى

رأسهم فريد ريغز F.Riggs، ووليم سيفن W.Siffin، ولا بالومبارد La Palompard، وآخرون غيرهم ممن أسهموا في تنظيم حركة جماعة الإدارة المقارنة Comparative Administation Group صارت التنمية الإدارية من مسؤولية وحدات الأعمال التي تستعين بخدمات المؤسسات العلمية والبحثية والاستشارية.

ولم تقتصر عملية التنمية على المؤسسات فقط بل امتدت إلى نطاق الدولة، إذ أخذت الحكومات بزمام الأمور في هذا المجال ولجأت إلى بناء المؤسسات السياسية والاقتصادية والاجتماعية بغية القيام بوظائفها عن طريق هذه المؤسسات والأجهزة الإدارية.

## تعريف التنمية الإدارية

من الطبيعي أن ينال مصطلح التنمية الإدارية نصيبه من الغموض الذي اكتنف مصطلح التنمية بمعناها الشامل، وأن تنعكس الاختلافات في وجهات النظر الأكاديمية والتطبيقية والفلسفية على مضمونه ومحتواه.

يشير لفظ التنمية إلى العمليات المخططة الهادفة إلى إجراء التحسين والتطوير في المجالات المختلفة. وفي مجال الأفراد يقصد بها بالمعنى الواسع جميع العمليات الرسمية وغير الرسمية التي تؤدي إلى زيادة معارف الأفراد وتنمية مهاراتهم وتغيير اتجاهاتهم. وتحدث التنمية الرسمية عندما يتعلم الفرد نتيجة للمشاركة في البرامج التعليمية التي تتم في إطار تنظيمي رسمي. أي إن هناك شكلاً معيناً لهذه العملية يجمع الأفراد في فصل دراسي. في حين تحدث التنمية غير الرسمية من خلال المواقف التي يواجهها الفرد في حياته. أما مفهوم التنمية الإدارية فينصرف إلى معنيين:

الأول: هو المعنى الشامل الذي يتضمن عمليات التطوير في جميع النواحي الإدارية من تخطيط وتنظيم وإعداد الأفراد وحسن اختيارهم وتبسيط الإجراءات

ووضع نظم الرقابة السليمة. أو بمعنى آخر إنها تشير إلى عمليات الإصلاح الإداري والتطوير التنظيمي للارتقاء بالمؤسسة.

أما المعنى الثاني للتنمية الإدارية، وهو المعنى الضيق، فيشير إلى تدريب القيادات الإدارية في المؤسسة.

إن استخدام اصطلاح التدريب في مجال العمال والصناعة سابقاً، يشير إلى عمليات تنمية المهارات والمعارف لدى جميع العاملين بمن فيهم شاغلو المستويات الإدارية، أما في السنوات الأخيرة فيشير التدريب إلى تنمية معارف العاملين ومهاراتهم في المستوى الأقل في حين تشير عملية التنمية الإدارية إلى الأنشطة التدريبية التي تقدم للقيادات الإدارية، ومن هنا يتضح أن معيار التفريق بين كل من التدريب والتنمية الإدارية هو اختلاف المستويات التنظيمية للأفراد المتدربين.

يقول خبراء الأمم المتحدة في الإدارة العامة إن مفهوم التنمية الإدارية يرتكز على عنصرين أساسيين هما: إدارة التنمية development administration، والتنمية الإدارية administrative development، ويشير العنصر الأول إلى الأساليب التي تستخدمها المنظمات الكبرى لاسيما الحكومات في تنفيذ السياسات والخطط الرامية إلى تحقيق أهداف التنمية. ويشير العنصر الثاني إلى تعزيز القدرات وسيلةً لزيادة فرص النجاح في تنفيذ برامج التنمية المطلوبة.

وهكذا، فإن إدارة التنمية تعد، بوجه عام، أداة لتحقيق أهداف مرغوب فيها لرفع مستوى السكان عن طريق البرامج الاقتصادية والاجتماعية. أما التنمية الإدارية فتعني تكوين القدرة الإدارية، وتوسيعها وتطويرها برفع قدرة المؤسسات والمنظمات الإدارية على القيام بوضع الخطط والأهداف والبرامج المتعلقة بالتنمية، وتنفيذها. كما تشمل تحسين مقدرة الإداريين العاملين على القيام بمهام التنمية بكفاية عالية.

ويمكن أن يُستخلص من المفهومين السابقين أن التنمية الإدارية هي جهد يهدف إلى تطوير القدرة الإدارية وتنميتها في المؤسسات والأجهزة المعنية بتنفيذ مشروعات التنمية بالقدر الذي يؤدي إلى جعل إدارة التنمية ذات كفاية عالية وفاعلة في تحديد الأهداف العامة للتنمية واختيار البدائل، وتحديد الأولويات ووضعها موضع التنفيذ.

## التنمية الإدارية في الدول النامية

تشير تجارب كثير من الدول النامية إلى أن مستوى أجهزتها الإدارية كان قاصراً عن إدارة تنمية الخطط التي تبنتها هذه الدول. ذلك أن الفرق الكبير بين طموحات برامج التنمية والقدرة على القيام بأعباء التنمية، لم يكن إلا نتيجة لضعف الجهاز الإداري للدولة. هذا الضعف يعود إلى أنّ هذه البلدان تعرضت عهوداً طويلة للسيطرة الاستعمارية المباشرة أو غير المباشرة، وألحقت بالأسواق الرأسمالية. وترتب على ذلك كثير من الآثار الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

كما أن نظام الإدارة في الدول المستعمرة بُنيَ على أساس شكلي يتفق وأنظمة الخدمة المدنية على غرار الأنظمة الإدارية.

أما أسباب التخلف الإداري في الدول النامية فتعود إلى عدة عوامل:

1ـ السيطرة الاستعمارية والاحتلال الأجنبي لمدد متفاوتة. مما جعل النشاط الإداري يتركز بأيدي الكوادر الأجنبية المسؤولة عن الإدارات في هذه الأقطار.

2ـ التخلف الموروث في جميع الدول النامية في مرحلة ما قبل الغزو الاستعماري، الذي يشمل الجوانب الاجتماعية والسياسية والاقتصادية والثقافية. إضافة إلى الجهل والمرض مما جعل هذه الأمصار غير قادرة على إدارة شؤونها.

3ـ تخلف النظم الإدارية في الدول النامية وعدم قدرتها على تحقيق التنمية الشاملة.

4ـ ثقل المهام المطلوبة من الإدارة في الدول النامية في مرحلتها الحالية بوصفها إدارة تنمية في الدرجة الأولى، بمعنى إدارة تطوير، ويجب أن تخطط وتعد لتحمل عبء تحقيق التنمية بوصفها هي الأداة التي تحقق وظيفة الدولة.

5ـ إن البيروقراطية في الدول النامية كنظام موروث، انعكاس للأمور الأربعة السابقة، وهي من ثمّ ناتج للتخلف والاستعمار، وربما تكون هي ذاتها المشكلة، هذه البيروقراطية غير قادرة على أداء الوظائف العادية للدولة بعد زوال الاستعمار لأسباب كثيرة منها: أنها تفتقر إلى الكفاية وإلى التدريبات، والوسائل الحديثة في الإدارة العامة.

من هنا برزت ضرورة الإصلاح الإداري وإعادة التنظيم في الدول النامية لتؤكد استقلالها السياسي. وهذا ما يؤلف مضمون التنمية الإدارية.

إذا كانت مظاهر التخلف الإداري في الدول النامية تعزى بالأساس إلى التبعية والاستعمار والتخلف فإن الوجه الحديث للتخلف الإداري ينطلق من مساوىء عدة منها:

التضخم في الجهاز الإداري لدى الحكومة وقطاعها العام، وتعدد مستويات التنظيم والإهمال، والروتين والتمسك بحرفية القانون والتحايل عليه، والهدر والمحاباة وضعف الخلق الإداري والمركزية الشديدة، وعدم وضع الرجل المناسب في المكان المناسب....الخ.

إن مهمة تكوين جهاز إداري تتركز وظيفته في التنمية تكمن في العمل على سد الفجوة الموجودة بين آمال السياسة العامة الوطنية، وإمكانية تنفيذها. وهكذا تكون التنمية الإدارية أحد الأمور الأساسية المتممة للتنمية الوطنية. لذا لابد من تطوير

الجهاز الإداري القائم لكي يتمكن من القيام بأعباء التنمية المسندة إليه، لأنه الوسيلة لتحقيق التغيير الاقتصادي والاجتماعي والحضاري الذي تعيشه الدول النامية ولكن حتى تنجح أيّ تجربة في مجالي الإصلاح والتنمية الإدارية لابد من مراعاة الأمور الآتية:

1ـ دعم القيادة السياسية لبرامج الإصلاح الإداري وتبنٍ كامل لجميع النشاطات المتعلقة ببرامج الإصلاح.

2ـ توفير المعلومات والإحصاءات الدقيقة لمصممي برامج الإصلاح الإداري.

3ـ رضا مختلف المنظمات والمؤسسات الإدارية وقبولها لبرامج وسياسات الإصلاح الإداري.

4ـ وجود مستوى معقول من المرونة في وضع التشريعات وصوغ القوانين بما يحقق قدراً كافياً من التجديد والتغيير.

5ـ ضرورة مراعاة إعادة توزيع القوى العاملة بحسب برامج الإصلاح وإعادة تأهيلها وتدريبها بما يتناسب واحتياجات العمل، ويتمشى مع ظروف وتائر التغيير.

6ـ إعادة النظر في برامج التعليم والتدريب وربطها باحتياجات التنمية ومستلزماتها وبقدرات المتدربين على استيعاب المعلومات وتوظيفها لأغراض التنمية.

إن جهود التطوير الإداري في الدول النامية يجب أن تنطلق من أن الإدارة صارت علماً له قواعده وأدواته ووسائله التي تطبق ويمكن استخدامها في كل الظروف والأحوال، وأن اتباع مبادىء الإدارة العلمية كفيل بتحقيق النجاح في قيادة كل أنواع المؤسسات الإدارية، وأن وسائل التدريب الإداري وتطوير القدرات الإدارية التي استخدمت بنجاح في الدول الصناعية المتقدمة يمكن أن تساعد في نقل الخبرة والمعرفة واكتساب المهارات والقدرات في البلدان النامية، ما قد يكون هناك من فروق في

الظروف الاقتصادية والاجتماعية، واختلاف في الثقافة والتقاليد والعادات بين الدول النامية والدول المتقدمة يجب أخذها في الحسبان.

## مؤسسات التنمية الإدارية

إن عملية التنمية الإدارية مترابطة الحلقات تهدف إلى تطوير القدرات وزيادة فاعلية الأجهزة الإدارية من أجل تحقيق التنمية الشاملة، ويتطلب ذلك بطبيعة الحال تضافر جهود المؤسسات الإدارية ولاسيما المعنية منها بالتنمية الإدارية. ويمكن القول إن متطلبات التنمية الشاملة هي من التشعب والكثرة بحيث تتطلب أجهزة إدارية فعالة لتحمل أعبائها ومطالبها التي أهمها:

آ ـ الفعالية في إعداد الخطط وتنفيذها.

ب ـ الفعالية في توفير المصادر المالية وحسن إدارتها فنياً وسلوكياً.

ج ـ تحقيق فاعلية القوى العاملة إعداداً وتأهيلاً.

د ـ القابلية للتطوير التنظيمي وكسر حدة مقاومة التغيير لمجابهة متطلبات التنمية.

هـ ـ تطوير الأنظمة والأساليب والتقنية الحديثة، وجعلها أدوات لخدمة أهداف التنمية.

ز ـ الانفتاح على حصيلة المعرفة والفكر والبحث العلمي واستخدام المفيد منها لأغراض التنمية.

ومن هنا نشأت أهمية إيجاد أجهزة ومؤسسات للتنمية الإدارية تتولى هذا الجانب المهم من جوانب التنمية ولهذه المؤسسات تسميات مختلفة.

## محاور التنمية الإدارية

تعددت المحاور المطروحة للبدء بالتنمية، وتنوعت الأساليب والكيفيات التي اعتمدت عليها الدول المتقدمة والنامية من أجل تحقيقها. ففي بعض الأحيان اتسمت هذه الأساليب بالارتجال والعفوية عند بعض الدول، في حين حاول بعضها الآخر أن ينتقي المنهجية الأكثر ملاءمة لظروفه وإمكانيته. لذا فإن الأولويات عند انتقاء أحد المحاور كانت تأتي تبعاً لما تراه الدولة أو الإدارة مناسباً لظروفها. إلا أنه مهما كانت السبل المؤدية إلى تحقيق التنمية الإدارية متعددة، فإنها في النهاية يجب أن تؤدي إلى إحداث التغيير الجذري في سلوك الجهاز الإداري بهدف رفع كفايته وجاهزيته من خلال تحريك وتحديث كل مكوناته وعناصره ومستوياته.

هذه المحاور يجب أن يُنظر إليها كوسيلة للدخول في عملية التنمية الإدارية، وذلك بحسب الأهمية التي يعطيها القائمون على التنمية لهذا المحور أو ذاك.

1ـ المحور القانوني: يؤكد بعض المتأثرين بالاتجاه القانوني والتشريعي الذين ينظرون إلى السلوك الإداري على أنه تصرف قانوني قبل كل شيء، أنه من الضروري البدء بتغيير القوانين والتشريعات والنظم واللوائح التي تضبط العمليات الإدارية وتنظمها وتوضح المسؤوليات وتقسم الصلاحيات والسلطات.

وحتى يكون هناك أي تغيير يجب أن يكون منسجماً مع التشريعات والقوانين. إن لهذا الرأي مسوغاته، ولكن تغيير القوانين واللوائح والنظم لا يؤدي بالضرورة إلى تغيير فعلي وواقعي في رفع كفاية الجهاز الإداري.

2ـ المحور التنظيمي: أنصار هذا المحور يقولون إنه يجب البدء ببناء المؤسسات والأطر التنظيمية الجديدة أو إعادة تنظيم الجهاز الإداري بجميع وحداته وأقسامه لجعلها أكثر تخصصاً من جهة، وإزالة الازدواجية والتضارب بين أعمالها من جهة أخرى،

بالإضافة إلى تبسيط الإجراءات وتنميط نظمها ووضع النماذج التي تساعد على تقييم الأداء وقياس العمل.

هذه الأطر الهيكلية والمنظمات كلما كانت مرنة وواضحة وملائمة لطبيعة العاملين وللوظائف التي ينفذونها، ازدادت فاعلية المؤسسات وارتفعت إنتاجية الأفراد. يقول أصحاب هذا المحور بضرورة إنشاء جهاز للإصلاح يتولى مسؤولية تنفيذ الإصلاح الإداري الذي تقره السلطات السياسية.

إن هذا المحور يستند إلى معطيات معقولة ومقبولة الأمر الذي دعا بعض الخبراء والاختصاصيين إلى الاهتمام بتطبيقه، وقد أعطى بعض النتائج الملموسة. غير أنه لوحظ أن إعادة بناء الهياكل والأطر التنظيمية (البنية الداخلية) وحده لا يمكن أن يحقق ما هو مرجو من عملية التنمية الإدارية ما لم يرافق ذلك تغير جذري في الإنسان الذي يعمل وسط هذه البيئة ويتفاعل مع متغيراتها.

3ـ المحور البشري: إن إجراء التعديلات في القوانين والتشريعات والأنظمة وكذلك إعادة بناء المنظمات وإيجاد المؤسسات الإدارية لا يكفيان لخلق تنمية إدارية، ما لم يصاحبها تغيير جوهري في السلوك الإنساني سواء أكان ذلك على مستوى الفرد أم الجماعة، فالإنسان هو القوة الحية والمحركة لكل المتغيرات المادية والقانونية والتنظيمية. لذا فإن أي جهد يبذل من أجل تدريب العنصر البشري يؤدي لا محالة إلى زيادة كفاية التنظيم ورفع فاعليته.

ودعت معظم النظريات الإنسانية إلى فهم الإنسان واحترامه وإتاحة فرص المشاركة الفعالة أمامه لإشعاره بأهميته وتقوية ارتباطه بالمؤسسة التي يعمل فيها، والعمل على تهيئته مادياً ومعنوياً تحقيقاً لذاته وضماناً لراحته النفسية والجسدية، التي ستؤدي في النهاية إلى تحقيق أهدافه، ومن ثم أهداف المنظمة التي يعمل فيها.

وهكذا عُدَّت تنمية الموارد البشرية المدخل الأول لتحقيق التنمية الإدارية، بربط سياسة التعليم والتدريب بسياسات الاختبار والتعيين والتحفيز، والحث على ضرورة توسيع المشاركة في اتخاذ القرارات وتنمية القادة الإداريين باستخدام أسلوب العمل كفريق من أجل إحداث التغيير المنشود في منظماتهم.

4ـ المحور التقني: بدأ الاهتمام بهذا المحور في بداية الستينات عندما بدأت الأمم المتحدة برامجها التنموية في دعم البلدان النامية التي لا تستطيع أن تعتمد على نفسها في المجالات التنموية، لاسيما التقنية والفنية منها فراحت ترسل الخبراء والفنيين مع بعض النماذج من الأجهزة التقنية التي أريد منها تطوير أجهزة الإدارة ومستوى الأداء للمؤسسات الاقتصادية في البلدان النامية غير أنها في الوقت نفسه كانت عامل ربط مستقبل هذه الأقطار صناعياً وتقنياً وتجارياً وعلمياً بالبلدان الصناعية المتقدمة وشركاتها العالمية بسبب كون أغلب خبرائها من هذه البلدان. وعلى الرغم من هذه المحاذير وما ينتج عنها فإن الدول النامية ارتضت بهذه المساعدات لافتقارها إلى مصادر التمويل الذاتية. كما أنه من الصعب إيجاد البديل عن ذلك بحكم الحاجة المادية. ويرى أصحاب هذا المحور أن التقنية الحديثة ستحدث تغيراً جوهرياً في أنماط السلوك سواء أكان ذلك السلوك استهلاكياً أم اجتماعياً أم ثقافياً. بالإضافة إلى ذلك فإن أجهزة الإدارة في العالم النامي تضخمت وتوسعت وصارت في حاجة إلى تقنيات تسهم في حل المشكلات الكبيرة، وكمثال على ذلك (البرامج الخطية والميزانيات و دراسة الجدوى الاقتصادية، ومعدلات النمو والحسابات القومية) كما أصبحت أجهزة الإدارة في هذه البلدان تعتمد على الحواسب الآلية. كل هذا أسهم ويسهم في وضع عملية التنمية الشاملة وتسريعها.

5ـ المحور البيئي: وينطلق هذا المحور من أن للمحيط الخارجي، بكل متغيراته، من سياسية واجتماعية واقتصادية وثقافية، تأثيراً في عمل المنظمات أولاً، وبالتالي في العاملين فيها ثانياً. فإذا كانت المنظمة تعمل في بيئة متخلفة فإن ذلك سيؤثر فيها بحكم الظروف الموروثة من تخلف يتسم بضعف واضح في المستوى التعليمي مما سيدفع هذه المنظمة إلى الاعتماد على الآخرين من خارج بيئتها التي تعمل فيها ويجعلها من ثمّ غير قادرة على التغيير بحكم تبعيتها.لذا فإن أصحاب هذا المحور يؤمنون بأن الدعم السياسي والحياة الديمقراطية والمؤسسات الشرعية والقيادات الوطنية المتفهمة لأهمية التنمية ودورها في دفع عجلة التقدم تسهم إلى حد كبير في تحقيق أهداف التنمية الإدارية.

# التنمية الاقتصادية والاجتماعية

شاع مفهوم التنمية، مثله مثل مفهوم التخلف، غداة الحرب العالمية الثانية للتعبير عن طموح الدول المستقلة تباعاً إلى تحسين أحوالها والسير على طريق التقدم. ومنذ ظهوره، أثار مفهوم التنمية جدلاً واسعاً ومتناقضاً حال دون الاتفاق على تعريف واحد له، فهناك من عدّ مفهوم التنمية مفهوماً معيارياً نسبياً لا يمكن وضع حدود له، وهناك من ركز على النمو الاقتصادي وعدّه جوهراً لعملية التنمية، وهناك من نظر إلى التنمية بوصفها عملية تؤدي، في مدة طويلة من الزمن، إلى زيادة الدخل القومي ونصيب الفرد منه.

ومع تصاعد أزمة التنمية في العالم الثالث في أواخر الستينات وبروز ملامح فكر تنموي جديد، صار يُنظر إلى التنمية بوصفها ظاهرة كلية، لها جوانب اقتصادية واجتماعية وثقافية وسياسية، وهي، في جوهرها، عملية تحرير ونهضة حضارية شاملة، ترمي إلى تخليص البلدان المستقلة حديثاً من ظواهر التخلف وتحريرها من علاقات التبعية، وتعبئة طاقاتها الذاتية وتوظيفها في إقامة بنيان اقتصادي واجتماعي وسياسي جديد، يضمن أولاً إشباع الحاجات الأساسية، المادية والمعنوية، لجماهير الشعب، كالغذاء والكساء والمسكن والتعليم والعلاج والحاجات الثقافية والإعلامية، ثم يسعى إلى رفع مستوى رفاه الناس باطراد.

إن ما يسمى «نظريات التنمية» هي مجموعة من الكتابات غير المتكاملة وغير المتناسقة، كتبها عادة كتاب غربيون بهدف تقديم «بنى نظرية» لتحليل الأوضاع الغالبة في بلدان العالم الثالث وتبيان كيفية تجاوز حالة التخلف. ومن أبرز هذه النظريات:

ـ نظرية «مراحل النمو» (و. و. روستو W.W.Rostow) التي حاولت أن تعالج التنمية (والتخلف) من منطلق تاريخي، مفترضة أن المجتمعات تمر في تطورها بخمس مراحل هي: مرحلة المجتمع التقليدي، ومرحلة التهيّؤ للانطلاق، ومرحلة الانطلاق، ومرحلة التقدّم نحو النضج، ومرحلة الاستهلاك الواسع، وأن البلدان المتخلفة ستصل إلى مرحلة الاستهلاك الهائل التي وصلت إليها البلدان الغربية المتقدمة، بقطع هذه المراحل من النمو الطبيعي والتلقائي الذي يحركه التطور التقني أساساً.

ـ نظرية «التنمية المتوازنة» (راجنار نوركس R.Norkse)، وهي تقترح أن يتم كسر «الحلقة المفرغة» للتخلف بتوجيه النمو أساساً نحو السوق الداخلية، وذلك بتوظيف رؤوس الأموال في عدد كبير من القطاعات الإنتاجية مما يؤدي إلى مضاعفة حجم العمالة، ويزيد مداخيل السكان، ويوسِّع إطار السوق الداخلية. ومع أن «نوركس» يعطي الأولوية لتطوير الصناعات المنتجة للمواد الاستهلاكية، إلا أن هناك من يرى أنه يمكن إعطاء دفعة قوية، في الوقت نفسه، لقطاعي إنتاج سلع الاستهلاك ووسائل الإنتاج، بل لجميع قطاعات الاقتصاد.

ـ نظرية «التنمية غير المتوازنة» (أ. هيرشمان A.O.Hirshman)، وهي تنطلق من أن النمو المتوازن الذي يتطلب استثمارات ضخمة هو فوق طاقة البلدان المتخلفة، وتدعو إلى تركيز الجهود الإنمائية على عدد محدود من القطاعات التي تولد الحاجة إلى تطوير قطاعات أخرى، مفترضة أن الاستثمار غير المتوازن يكمل عدم التوازن القائم فعلاً بين القطاعات الاقتصادية. ويرى هيرشمان أن أفضل وسيلة لتحقيق النمو الاقتصادي هي توليد اختلال متعمد في الاقتصاد. ويشير إلى أن التنمية في البلدان الرأسمالية المتقدمة انطلقت بداية من بعض الأنشطة والقطاعات التي حفزت أنشطة قطاعات أخرى.

ـ نظرية «التنمية القطبية» (فرانسوا بيرو F.Perroux)، وتنطلق من أن النمو لا يمكن أن يظهر دفعة واحدة في كل مكان، وأن من الضروري التركيز على قطب أو أقطاب للتنمية، يتشكل من مجموعة من الصناعات المتحلقة حول صناعة رئيسية تتمتع بأثر تحريضي كبير.

ـ نظرية «التكامل الاقتصادي العالمي» (غونار ميردال G.Myrdal)، وهي تنظر إلى التكامل الاقتصادي بين البلدان المتقدمة والبلدان المتخلفة بوصفه أساساً لحل مشكلة التنمية، وتدعو إلى إحداث تغييرات رئيسية على الهيكل الاجتماعي في البلدان المتخلفة، بما يؤدي إلى زيادة الادخار على حساب الاستهلاك لاسيما الاستهلاك الطفيلي غير المنتج.

ـ نظريات أنصار «مدرسة التبعية» التي ترى في التخلف والتنمية هيكلين جزئيين لنظام اقتصادي عالمي واحد، يقوم على أساس وجود «مركز» يتمثل في البلدان الرأسمالية المتقدمة، و«أطراف» تتمثل في البلدان المتخلفة في «القارات الثلاث»، وتؤكد أن سعي «الأطراف» إلى فك ارتباطها بـ«المركز» والتخلص من علاقات التبعية شرط لابد منه لضمان سيرها على طريق التنمية.

إن هدف سياسات التنمية هو إحداث تغيير في بنى اقتصاد البلد المتخلف وبناء اقتصاد جديد متجانس قادر على توليد ديناميته الخاصة ودفعه حثيثاً على طريق التحرر من علاقات التبعية. ولذلك، فإن هدف سياسات التنمية هو التخلص من الخصائص البنيوية الثلاث المميزة للتخلف وهي: التفاوت الكبير في التوزيع القطاعي للإنتاجية، وتفكك النظام الاقتصادي والتبعية الخارجية.

ويتطلب بناء اقتصاد جديد ومتجانس، وفق رأي بعض المختصين، التركيز على تنظيم النقل التدريجي للسكان النشيطين من القطاعات ذات الإنتاجية الضعيفة إلى

القطاعات ذات الإنتاجية العالية، أي من الزراعة التقليدية إلى الزراعة الحديثة، ومن ثم السعي إلى تحسين إنتاجية الزراعة التقليدية، وهو ما يتطلب إجراء تغيرات عميقة وصعبة التحقيق لاصطدامها بالبنى الاجتماعية وبأنماط الحياة والثقافة المرتبطة بالتقنيات التقليدية. وينبغي أن تتجه الخيارات التنموية اتجاهاً يضمن تجانس الاقتصاد الجديد حتى تكون قطاعاته المختلفة متكاملة ومتضامنة فيما بينها، بما يسمح بتطوير الجسم الاقتصادي كله، وانطلاقاً من الأوضاع الملموسة للبلد المعنيّ، ينبغي أن تراعي الخيارات التنموية التوازن الدقيق في كل مرحلة من مراحل التطور، بين الزراعة والصناعة الخفيفة الاستهلاكية والصناعة الثقيلة القاعدية. كما ينبغي لتوفير دينامية تطور خاصة للاقتصاد الجديد وتحريره من علاقات التبعية، تحويل بنى التجارة الخارجية جذرياً، وتحديد دور التمويل المحلي، الخاص والعام ومكانته، إزاء التمويل الخارجي.

وتتطلب كل هذه الخيارات التنموية بطبيعة الحال اللجوء إلى تقنيات حديثة في التخطيط الاقتصادي، الذي يمر بثلاث مراحل متكاملة، هي:

1ـ مرحلة صوغ استراتيجية التنمية، أي مرحلة تحديد طبيعة الصعوبات الرئيسية التي تعترض التحولات البنيوية، وتعيين وتائر هذه التحولات ومراحلها، وتحديد التكلفة الاقتصادية للخيارات التي تم تبنيها.

2ـ مرحلة تحديد الأهداف القطاعية، لتكون أهدافاً متجانسة وواقعية، تأخذ في الحسبان حجم الموارد البشرية والمادية وطبيعتها، وطبيعة العلاقات الخارجية.

3ـ مرحلة تحليل المشروعات التي يتم فيها تحديد الأهداف الملموسة على مستوى المؤسسة الإنتاجية.

وكان عدد كبير من الاقتصاديين المعنيين بقضايا التخلف والتنمية يرى أن التصنيع أساس عملية التنمية الاقتصادية، وأن تطوير وسائل الإنتاج، ولاسيما صناعة الآلات والمكائن، هو جوهر التصنيع، وكان التصنيع على أساس «الإحلال محل الواردات» أول سياسة للتنمية، تهدف إلى إنتاج بدائل محلية للمنتجات المستوردة، وإشباع حاجات السوق المحلية في ظل درجة عالية من الحماية الجمركية، وقد راهن عدد من بلدان أمريكة اللاتينية طويلاً على هذه السياسة، التي بدأت تلوح في الأفق بوادر إخفاقها في تغيير الهيكل الاقتصادي القديم جوهرياً منذ أواسط الستينات، إذ عجزت البلدان التي انتهجت هذه السياسة عن استكمال كل حلقات التصنيع وبقيت صناعتها مقتصرة على إنتاج المواد الاستهلاكية الخفيفة أو «نصف المصنعة» مع استمرار تبعيتها للخارج ولاسيما في مجال استيراد منتجات الصناعات الكبيرة والثقيلة.

وحاولت بلدان نامية أخرى السير على طريق التصنيع على أساس سياسة تنمية الصادرات، متخلية، منذ البداية عن التركيز على إشباع حاجات السوق المحلية. غير أن هذه السياسة أدت إلى تفاقم المشكلات الداخلية لهذه البلدان، وأبقتها أسيرة علاقات التبعية للخارج ولاسيما في الميدان التقني.

وفي الآونة الأخيرة، أخذ يزداد عدد الاقتصاديين المشككين في موضوعة أن التصنيع لاسيما الثقيل، هو أساس عملية التنمية الاقتصادية، والداعين إلى رفض السياسات التي تؤدي إلى الانصراف إلى المشروعات العملاقة الكثيفة رأس المال، وتتطلّب الاقتراض واستيراد التجهيزات المكلفة المعقدة. وبحسب وجهة نظر هؤلاء الاقتصاديين، ينبغي التركيز أولاً في عملية التنمية على تطوير القطاعات القادرة على إنتاج السلع والخدمات المتعددة التي تلبي حاجات السكان الأساسية ما يفرض إعطاء الأولوية للزراعة والاهتمام بتنمية الصناعة التحويلية في الوقت نفسه.

تبقى عملية التنمية مشروطة بطبيعة النظام الاقتصادي ـ الاجتماعي القائم في هذا البلد أو ذاك، أي إنَّها تتحدد، في التحليل الأخير، بشكل ملكية وسائل الإنتاج وبطبيعة علاقات الإنتاج الغالبة. وعلى هذا الأساس برزت ثلاثة أنماط تاريخية للتنمية الاقتصادية: نمط رأسمالي، ونمط اشتراكي، ونمط «ثوري قومي» تباينت الآراء في وصفه، وأطلقت عليه تسميات كثيرة منها «نمط التطور اللارأسمالي» أو«نمط التوجه الاشتراكي». وفي الآونة الأخيرة، ونتيجة لانهيار الاتحاد السوفييتي وأنظمة بلدان شرقي أوربة، برزت صعوبات جديدة في وصف طبيعة تلك الأنظمة المنهارة وتحديد أنماط التنمية التي تبنتها. ويمكن تصنيف تجارب التنمية التي شهدتها بلدان العالم الثالث في ثلاثة أنماط:

ـ نمط استند إلى التخطيط الشامل.

ـ ونمط استند إلى آليات السوق، وشجع المبادرة الذاتية لرأس المال المحلي والأجنبي.

ـ ونمط ثالث صار شائعاً كثيراً في السنوات الأخيرة، قام على أساس المزاوجة بين التخطيط وآليات السوق، وضمان التكامل بين أدوار القطاعات الثلاثة، العام والخاص والمشترك.

ويعّد نموذج هارود ـ دومار Harrod-Domar من أبسط النماذج التي تحدد معدل النمو بالاستناد إلى دور الادخار، واستخدم هذا النموذج، أوّل مرة في البلدان النامية، لتحديد معدلات النمو في سنوات الخطة الخمسية الأولى في الهند (1951– 1956). ويؤخذ على هذا النموذج إهماله دور زيادة إنتاجية العمل والموارد الطبيعية في تحديد معدلات النمو، وإغفاله تبعية اقتصاديات بلدان العالم الثالث للسوق الرأسمالية العالمية. أما النموذج الآخر المعروف بـ«نموذج قانون النمو الطبيعي» فهو يقوم على

افتراض أن نمو الدخل الوطني في وحدة الزمن (السنة عادة) يتناسب وحجم الدخل الوطني نفسه. ويؤخذ على هذا النموذج أنه يبقي النمو الاقتصادي عاماً وغامضاً، لا تُعرف أسبابه وعوامله، ولا التناسبات بين هذه العوامل المختلفة.

وبغض النظر عن مدى التباين في تقويم أثر العوامل الخارجية في ترسيخ تخلف بلدان العالم الثالث، فإن هناك شبه إجماع على أن الهيكل الغالب للعلاقات الاقتصادية الدولية، الذي تكون على مدى عقود من السنين ليعبر عن مصالح الدول الرأسمالية المتقدمة في الأساس، يضع عراقيل كثيرة أمام بلدان العالم الثالث الساعية إلى التنمية الاقتصادية.

ولجأت دول العالم الثالث إلى التكتل لتغيير نمط علاقاتها الاقتصادية بالدول الغربية الغنية، ودعت بدءاً من أواسط الستينات إلى إقامة نظام اقتصادي دولي جديد على أساس إدخال إصلاحات في ثلاثة مجالات رئيسية هي: مجال السلع الأولية، ومجال التنمية الصناعية ومجال التمويل والاقتراض الخارجي، ما يضمن استقرار الأسعار العالمية للسلع الأولية، ويزيد صادرات البلدان النامية، من تلك السلع، ويحسن شروط شراء ونقل التكنولوجيا المتقدمة إلى هذه البلدان، ويزيد فرص بيع منتجاتها الصناعية في أسواق البلدان الغنية ويساعد أخيراً، على تيسير شروط الاقتراض من الخارج وإعادة جدولة الديون وصولاً إلى إصلاح النظام النقدي الدولي الراهن.

ومع أن عقد السبعينات شهد بعض الخطوات العملية على طريق إقامة مثل هذا «النظام الاقتصادي الدولي الجديد»، وصدرت عن الجمعية العامة للأمم المتحدة في ربيع العام 1974 وثيقتان تاريخيتان بهذا الخصوص، إلا أن التوجه لتغيير هيكل العلاقات الاقتصادية الدولية القائم بقي يصطدم بمعارضة الدول الغربية الغنية، وبغياب التوافق التام بين دول العالم الثالث التي عجزت عن تأليف جبهة عريضة

توحد أهدافها وتدافع عن مصالحها، علماً بأنه توافرت في العام 1974 نفسه فرصة فريدة لبلدان منظمة «الأوبك» لاستعمال قوتها المالية التي تضاعفت عدة مرات في دعم مطالب إصلاح النظام الاقتصادي العالمي، وإحداث تغيير ملموس في موازين القوى بين الدول الصناعية الغنية والدول المصدرة للسلع الأولية. ويمكن القول إن موقع البلدان النامية ازداد ضعفاً وهشاشة في إطار هيكل العلاقات الاقتصادية الدولية بعد التغيرات العاصفة التي شهدها العالم في السنوات الأخيرة. فقبل وقوع هذه التغيرات، كانت أوضاع قطبي المعسكرين الشرقي والغربي والحرب الباردة تسمح بارتباط البلدان النامية بأحد هذين المعسكرين ويتيح لها هامشاً واسعاً للتحرك. أما اليوم، فقد ضعفت أهمية عدد كبير من دول العالم الثالث في نظر البلدان الغربية الغنية، وصار التعامل معها على أنها خارج دائرة التقدم والإنتاج. وقد أدت المحاولات المكشوفة لتهميش دول العالم الثالث هذه إلى زيادة حدة الاضطرابات والنزاعات الداخلية وتعطيل مشاريع التنمية فيها كلياً.

ويغض النظر عن الخلل القائم اليوم في هيكل العلاقات الاقتصادية الدولية، فالحقيقة التي ستزداد رسوخاً مع الأيام هي أن تصفية الآليات التي تكبح عملية التنمية في بلدان العالم الثالث غدت أمراً حيوياً للبشرية وللحضارة الإنسانية كلها. وإذا لم يتم العمل سريعاً على إعادة بناء نظام العلاقات الاقتصادية الدولية بجملته على أساس ديمقراطي عادل، واستمرت عمليات نهب الثروات الطبيعية وتشويه البُنى الإنتاجية وتخفيض أسعار المواد الخام وفرض شروط قاسية على تسديد الديون، فإن الأوضاع في العالم الثالث ستنفجر حتماً، وستترك انعكاسات سلبية خطيرة على البلدان الغربية الغنية نفسها، وللحيلولة دون وقوع مثل هذا الانفجار، طرحت على بساط البحث مقترحات عدة منها على سبيل المثال اقتطاع نسبة معينة من المبالغ الهائلة التي تُنفق على التسلح

لتمويل مشروعات التنمية، ووقف انتشار مناطق المجاعة في آسيا وإفريقية، والعمل على إلغاء ديون العالم الثالث، وإصلاح النظام النقدي العالمي وتشجيع إبرام عقود ثابتة برعاية الأمم المتحدة بين البلدان المنتجة للمواد الخام والبلدان المستوردة لها، ما يضمن تحديد أسعار عالمية مناسبة ومستقرة لهذه المواد.

إنّ حصاد التجربة التنموية في بلدان العالم الثالث، في مدى نحو نصف قرن منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، جاء قاصراً جداً عن الأهداف التي وضعتها هذه البلدان. وترجع الأزمة التنموية العميقة التي تواجهها معظم بلدان العالم الثالث إلى مجموعة من العوامل الداخلية والخارجية المتشابكة، وإلى عدد كبير من الأخطاء التي اقتُرفت في مجالات تعيين أهداف التنمية وأولوياتها واستراتيجياتها، وتحديد الأجهزة والجهات القائمة بها وطبيعة مهماتها، ووضع السياسات والأدوات العملياتية الملائمة لها.

وأمام إخفاق معظم تجارب التنمية في العالم الثالث وتفاقم أزمة نظرية التنمية، تتصاعد الدعوات اليوم إلى انتهاج مسارات تنموية جديدة تطلق عليها تسمية «التنمية البديلة» أو«التنمية المستقلة» أو«التنمية بالاعتماد على الذات».

وتظهر ملامح هذه التنمية البديلة في:

1ـ إيلاء العناية الخاصة لتحديد الهدف الجوهري لاستراتيجية التنمية.

2ـ أن يكون التوجه الأساسي لهذه التنمية نحو الداخل وليس الخارج.

3ـ إن التنمية المستقلة تتحقق بالاعتماد على الذات أساساً.

4ـ إن تنمية تتوجه إلى الداخل، وتعتمد على الذات، لابد أن تكون تنمية يقوم بها الشعب.

5ـ إن خطورة الاعتماد على الاستيراد الأعمى للتكنولوجيا من الخارج، تتطلب السعي إلى إيجاد تكنولوجيا محلية ملائمة واستثمار الطاقات والإمكانات العلمية المحلية وتطوير نظم التعليم والبحث العلمي.

وعلى الجاذبية الشديدة التي تتمتع بها هذه «التنمية البديلة» و«المستقلة»، فإنّ هناك من يعتقد أن هذه الرؤية الجديدة للتنمية تنطوي على قدر كبير من الطوباوية، وأن الاعتماد على الذات في ظل النظام العالمي الراهن هو استراتيجية لن تقوى على النجاح. ويقترح عدد من الاقتصاديين أن يُسار نحو مثل هذه «التنمية البديلة» بخطوات تدريجية تحقق مزيداً من الاستقلال وحرية الإرادة الوطنية وتضمن التحويل التدريجي لعلاقات الارتباط بالسوق العالمية من موقع التبعية إلى موقع التفاعل والتعاون وتبادل المصالح.

وفي الآونة الأخيرة، استقطب النجاح التنموي الذي حققته بعض بلدان شرقي آسيا اهتمام الاقتصاديين في بلدان العالم النامي الأخرى، بعد أن تبين أن هذه البلدان لم تحقق نمواً اقتصادياً متسارعاً فحسب، بل ضمنت كذلك، وإلى هذا الحد أو ذاك، المشاركة في جني ثمار هذا النمو، إذ ضاقت فجوة التفاوت في الدخول فيها. ومع ذلك، لا يبدو أن من الممكن استخلاص «وصفات جاهزة» للنجاح التنموي الذي حقّقه النموذج الذي صار يعرف بـ«نموذج شرقي آسيا»، ولاسيما أن البلدان الثمانية المنضوية في نطاق هذا «النموذج» اتبعت خليطاً من السياسات التنموية المختلفة وقامت بتغيير توجهاتها التنموية عدة مرات، ولم يجمعها سوى قاسم مشترك واحد تمثل في الحفاظ على معدلات متدنية للتضخم، ومستويات عالية من الادخار واستثمار كبير في ميدان التعليم، ولاسيما التعليم الابتدائي والثانوي.

تزداد قناعة الاقتصاديين في بلدان العالم الثالث بأن آفاق تنمية هذه البلدان ترتبط، إلى حد كبير، بتوجهاتها نحو إقامة أشكال من التكامل الاقتصادي فيما بينها أو فيما بين مجموعاتها المختلفة. وتزداد أهمية مثل هذا التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الكبيرة التي تحدث على هيكل الاقتصاد الدولي، والتي تتمثل في زيادة تدويل الحياة الاقتصادية واتساع قواعد التكتلات الاقتصادية الكبيرة.

يحقق التكامل الاقتصادي لبلدان العالم الثالث ميزات كثيرة، إذ إنَّه يحسّن في استغلال الموارد المادية والبشرية، ويسهم في رفع إنتاجية العمل وتقليص التكاليف وتحسين النوعية، ويوسع الأسواق المحلية، ويقلِّص الاستيراد ويزيد التصدير، ويوفر فرصاً أنسب للإفادة من منجزات الثورة العلمية ـ التقنية. والأهم من ذلك كله أن التكامل الاقتصادي يعزز الموقف التفاوضي لبلدان «الجنوب» في علاقاتها مع بلدان «الشمال»، ويضمن لها تدريجياً التخلص من الموقع غير المتكافىء في إطار تقسيم العمل الدولي.

ولتجاوز هذه العراقيل التي تعترض طريق التكامل الاقتصادي يقترح بعضهم التدرج في السير نحو هذا الهدف، إذ يمكن البدء بأشكال بدائية من التعاون الاقتصادي، مثل خلق منطقة جمركية واحدة وإقامة المشروعات الإنتاجية المشتركة، والتعاون في مجال البحث العلمي واستيعاب التكنولوجيا الحديثة.

ففي الوطن العربي مثلاً اتسعت المساعي في عقد السبعينات على هذه الطريق، فأقيم في عام 1973 صندوق عربي للإنماء الاقتصادي الاجتماعي، ثم أقيم صندوق النقد العربي، وانعقدت في عام 1980 قمة عمّان الاقتصادية العربية التي أكدت أهمية الاعتماد الجماعي على الذات وتعزيز التكافل القومي ومنح الأولوية للعلاقات العربية ـ العربية، وتبنت ميثاقاً للعمل الاقتصادي القومي يقوم على أساس تحييد العمل

الاقتصادي وإبعاده عن الخلافات السياسية، كما تبنت استراتيجية للعمل الاقتصادي العربي هدفت إلى توفير مقومات الأمن القومي في المجالات الغذائية والتكنولوجية والعسكرية والثقافية، والسعي من أجل القضاء على واقع التخلف والتبعية، وأقرَّت «عقد التنمية» الذي نصَّ على تمويل مشروعات التنمية في الأقطار العربية الأقل نمواً طوال عشر سنوات.

ومع أن التعاون الاقتصادي العربي حقَّق في العقود الأربعة المنصرمة عدداً من النتائج الإيجابية، إلا أنه لم يرق إلى مستوى الآمال التي انعقدت عليه، وبقيت معظم القرارات التي اتُّخذت لتحقيق التكامل الاقتصادي بين الأقطار العربية حبراً على ورق.

وإذا كان في الماضي هامش يسمح للأقطار العربية بإبقاء أكثر القرارات المتخذة لتحقيق التكامل الاقتصادي العربي حبراً على ورق، فإن تحديات المستقبل جعلت من تحقيق هذا الهدف مهمة لا تقبل التأجيل. فالتكامل الاقتصادي العربي هو وحده الذي سيمكّن العرب من القضاء على مظاهر التخلف والتبعية والسير في طريق التنمية، وهو وحده الذي سيتيح للأقطار العربية أوضاعاً مناسبة لنسج علاقات متكافئة وتبادل المنفعة مع بلدان العالم وتكتلاته الاقتصادية المختلفة، ولاسيما أنَّا نواجه العولمة بكلٍّ إيجابياتها وسلبياتها.

# التوازن الاقتصادي

التوازن الاقتصادي Economic Balance في الأصل هو تطبيق لمفهوم فيزيائي على الظاهرات الاقتصادية. فهو وصف لحالة تعادلية تتكافأ فيها قوى متضادة تقوم بينها علاقات سببية، فإذا ما تغيرت إحدى القوى زيادةً أو نقصاناً تأثر غيرها تلقائياً أو عمداً تأثراً بعلاقة السببية أو تأثيراً فيها حتى تصل إلى حالة التوازن السابقة أو تبتعد عنها.

والتوازن في اقتصاد ما، هو الوضع الذي يتيح فيه تناسب المكونات الإجمالية تحقيق التصحيح الملائم للتدفقات، وثباتاً في الأسعار تشغيلاً للآلية الاقتصادية. إنه الحالة الاقتصادية والمالية التي تتفاعل فيها قوى جزئية أو كلية أو كلها معاً، إذا ما توافرت شروط وظروف محددة، ويمكن أن يؤدي عدم استمرار أحد هذه الشروط أو نقصها أو زيادتها، مع ثبات غيرها، إلى خلل من خلال العلاقات أو التأثيرات المترابطة بين الوحدات الاقتصادية في الاقتصاد القومي، وقد يطول أجل هذا الخلل أو يقصر إلى أن تحدث أو تستحدث عوامل مضادة تعمل في عكس الاتجاه المخل فيعود التوازن الاقتصادي إلى سيرته الأولى.

من الصعب وضع تعريف شامل ودقيق لتعبير «التوازن». فالتوازن «نسبي»، أي إنه يُعرَّف بالاستناد إلى وضع سابق وظرف دولي معين. وهو «إجمالي» لأن المقصود بالتوازن توازن الاقتصاد بصفته كلاً متضمناً مستوى من الملاءمة بين مجموع القطاعات، لاسيما الاجتماعية منها. ولهذه الأسباب فهو تعبير «معقد» لأنه يرتبط بتحقيق كثير من التوازنات الرئيسة التي تسهم في الحفاظ على التوازن الكلي. ويُشار عادة إلى أن التوازن ليس بالمساواة أو بالمعادلة الرياضية لمكون أو لعدد من المكونات

الإجمالية. فمثل هذه المساواة أو المعادلة لا يمكن لها أن تتحقق إطلاقاً في جهاز حي كالاقتصاد. فالتوازن يمكن أن يعد انسجاماً بين القيم والقوى الاقتصادية (أو انعدام عدم التناسب بينها) كأن يقوم الكيان الاقتصادي ـ الاجتماعي بأكمله بالعمل على تلبية الحاجات المعقولة لأعضائه وأن يكون مستعداً لمواجهة الأزمات.

وما من شك أن التوازن هو أحد المفهومات الأكثر عرضة للجدل في العلم الاقتصادي، وهذا يعود إلى كون كل وضع اقتصادي متوازناً ببعض المعايير وغير متوازن بمعايير أخرى. فالأمر يتوقف على الزاوية المنتقاة من المحلل الاقتصادي. فتوازن الاستخدام غير الكامل لدى جون مينارد كينز John Maynard Keynes مثلاً يتناول وضعاً تتحقق فيه مساواة بين العرض والطلب للسلع النهائية مع الاستمرار في وجود فائض في العرض في سوق العمل (البطالة)، كذلك فإن حالة التضخم مع التوازن هي الحالة التي ينعكس فيها تعادل العرض والطلب الإجمالي ليس بثبات الأسعار بل بارتفاعها (الضغوط التضخمية التي تظهر في بعض القطاعات تتجاوز الضغوط الانكماشية في القطاعات الأخرى).

ويمكن تعريف التوازن في الاقتصاد من خلال ثلاثة معانٍ:

- التوازن بوصفه حالة موازنة قوى. وهو المفهوم التقليدي وفي الغالب هو المفهوم (السكوني) للتوازن (المساواة بين العرض والطلب في سوق ما، المساواة بين الاستثمار والادخار وغير ذلك).
- التوازن بوصفه حالة استراحة لنظام أو لجزء من نظام خاضع تبعاً لذلك لوضع استقرار. فمن هذه الزاوية إن كل عدم توازن في سوق ما -أي كل وضع يتحقق فيه فائض في عرض أو طلب بصورة مستمرة- هو وضع توازن إذا ما استمر في الزمن.

- التوازن بوصفه حالة تتحقق فيها التوقعات كاملة. إن التوازن، في هذه الحالة، هو الوضع الذي تتحقق فيه، بصورة تامة، التوقعات التي تتناول المتغيرات الاقتصادية الأساسية. هذا التوجه نجده في الأصل في النظرية النقدية لدى ليندهال Lindahl، وفي تحليل النمو المتوازن لدى هارود Harrod.

**المنظور التاريخي:**

يُعد آدم سميث Adam Smith ت(1776) أوّل من بحث في التوازن الاقتصادي إذ كان الهدف من كتابه «ثروة الأمم» تحليل التوازن الاقتصادي العام. وكان يغلب على النظرية الاقتصادية التقليدية إيمان بالتوازن التلقائي الساكن القائم على آلية أتوماتيكية لتحركات الأسعار والأجور بمرونة تامة. وقد جاءت فكرة التوازن الساكن إلى الفكر الاقتصادي منذ قرنين من الزمن لتطبع، منذ ذلك الحين، مختلف المفهومات المتعلقة بالعلوم الاقتصادية. ويمكن إرجاع ذلك إلى ما كان يغلب على النظريات الاقتصادية التقليدية من طابع «السكون والاستقرار» ومن «التلقائية والحتمية» ومن «تجربة الظواهر الاقتصادية وعزلها بعضها عن بعض في محاولة الكشف عن العوامل والفرضيات التي تعمل على التوازن الساكن». ولكن سرعان ما أثبتت أحداث التجربة التاريخية بُعد هذا التطور النظري عن الواقع الفعلي. فقد تعرضت اقتصاديات الدول الصناعية، منذ نهاية القرن الثامن عشر، إلى تقلبات واختلال في التوازن أصر اتباع المدرسة التقليدية بادىء الأمر على النظر إليه على أنه اختلال آني مؤقت. ولكن النتائج الاقتصادية والاجتماعية الناجمة عن هذا الاختلال من جهة، وردود الفعل المثارة على الحرية الاقتصادية من جهة ثانية دفعت بعض الاقتصاديين التقليديين المحدثين إلى استقراء الأحداث وبناء نظرية علمية للتوازن العام. فقد توصلت المدرسة الهامشية (مدرسة لوزان) مع ليون والراس Léon Walras ت(1834-1910) وتلميذه

فلفريدو باريتو Vilfredo Pareto ت(1848-1923) إلى صياغة نموذج رياضي للتوازن العام يقوم على التوفيق بين مفهومين: مفهوم العلاقات المتبادلة لمختلف الظاهرات في نظام اقتصادي معين، ومفهوم التوازن العام لهذا النظام. وقد انطلقا من المبدأ القائل «بأن القيم الاقتصادية تتحدد بصورة متبادلة لأن هناك تبعية متبادلة عامة بين أسواق المنتجات وأسواق الخدمات المنتجة». وقد أقام هذان الاقتصاديان بالاستناد إلى ظاهرة التبعية المتبادلة هذه فكرة التوازن الساكن، إذ «تكافىء بعض القوى بصورة آلية التجاوزات وتحاول إعادة الوضع السابق». ويظهر «والراس» مثل هذا التوازن بوساطة مخطط اقتصادي مهد باستعماله لاستعمال جداول التبادل بين القطاعات المستخدمة من كثير من الدول اليوم. ويفترض هذا المخطط المقدم من «والرس» و«باريتو» التطبيق الكامل لقواعد المنافسة التامة. يضاف إلى أنهما لا يأخذان العامل النقدي بالحسبان لأن النقد في نظر هذين الاقتصاديين ومن سبقهما من المدرسة التقليدية هو قطاع ثانوي يستحسن استبعاده عن التحليل النظري.

وبعد أن غلبت نظرية التوازن العام في التحليل الاقتصادي طوال عشرات السنين، بدأت تتعرض منذ المرحلة التي سبقت الحرب العالمية الثانية إلى انتقادات حادة انصبت بوجه خاص على مخالفة النظرية للواقع الفعلي، ثم لم يعد من خلاف حول هذا الموضوع في تلك المرحلة بعد أن أجمع معظم الباحثين على ضرورة إحلال فكرة التوازن الحركي المتجدد محل فكرة التوازن الساكن المستقر. ولم تقتصر الطعون الناقدة على تناول مفهوم التوازن ذاته بوصفه مفهوماً نظرياً مخالفاً للواقع الفعلي فحسب بل امتدت الانتقادات إلى المنطق الداخلي الذي تقوم عليه النظرية. وكان من النتائج الإيجابية لهذه الانتقادات إسراع أتباع نظرية التوازن إلى بناء نظرية التوازن العام الديناميكي بإدخال متحول «الزمن» في معادلات التوازن.

جدد جون مينارد كينز John Maynard Keynes ت(1883-1946) نظرية التوازن بأن وضع في صلب تفكيره العمالة الكاملة التي لم تستأثر باهتمام «والراس» و«باريتو» اللذين كانا يعتقدان أن للأجر دور المنظم في سوق العمل (فعندما تزداد القوى العاملة يتيح انخفاض الأجور الاسمي الحفاظ على العمالة الكاملة). ومن جهة أخرى فقد خص التحليل الكينزي الزمن بالأهمية وعدّه أحد العناصر المجهولة من الاقتصاديين التقليديين الجدد، وفي رأي كينز أن أصحاب المشروعات يقومون بالاستثمار استناداً إلى توقعاتهم لحجم الطلب في المستقبل فهو يدرس تصرف الوحدات الاقتصادية طوال تلك المدة، وليس في وقت محدد، كما تكمن أهمية هذه الطريقة في إيجاد الحالات التي يظهر فيها تأثير هذا العامل في السياسات الاقتصادية.

إن كينز برفضه فكرة «التوازن التلقائي» يقبل بإقامة توازن نهائي، إذ تطرأ تعديلات جذرية على العلاقات بين الادخار والاستثمار. وبرفضه فكرة «الادخار المسبق الضروري لانطلاق الاستثمار» يؤكد بالفعل وجود التوازن اللاحق للاستثمار والادخار. ولم يعد يتوقف التوازن في هذا المنظار على تصحيح الأسعار إنما على تبدلات الدخل. فإن جميع التوازنات ممكنة (السّيِّء منها والجيد) في نظر كينز والتوازن المنشود هو ذلك الذي يؤدي إلى العمالة الكاملة التي يمكن التوصل إليها بوساطة مستوى مرتفع للاستثمار الذي يتحدد بموجبه الناتج القومي والادخار.

ثم ألحق بمفهوم التوازن منذ نهاية الحرب العالمية الثانية إضافات ملموسة لقيت استحساناً في السياسات الاقتصادية لدول أوربة الغربية، فقد ضمن تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية تحقيق حجم كاف من الاستثمار. وأضاف الذين استكملوا أعمال كينز ولاسيما الاقتصادي بول ساموبلسون Paul A.Samuelson إلى التوازن الاقتصادي الإجمالي إسهاماً، هو أكثر من إضافة شكلية، عن طريق تحديد أدق لمفهوم الاستثمار،

وعن طريق التمسك بتعرف توزيع الدخل القومي بصورة أفضل. وينبغي ملاحظة أن هذين المفهومين (التقليدي الجديد والكينزي) للتوازن يضمان بذاتهما توازنات فرعية (بين العرض والطلب في السوق، وبين الدخل والاستهلاك العائلي، عدا توازن الموازنة والتوازن الدولي وغيرها).

ومما يجدر ذكره في هذا المجال أن عالم اليوم يشهد تزايداً مطرداً في توجيه أصابع الاتهام إلى التوازن بصفته معياراً وإلى استمراره «أداة تحليل» في خدمة السياسات الاقتصادية.

## التوازن في المنشأة:

التوازن في المنشأة هو ظفرها بأكبر قدر ممكن من الأرباح أو تكبدها أدنى مستوى ممكن من الخسائر. وتحقق المنشأة الحد الأقصى من الربح في مستوى الإنتاج الذي تتساوى عنده التكلفة الحدّية مع الإيراد الحدي (انظر التحليل الاقتصادي). وفي ظل المنافسة التامة يتساوى الإيراد الوسطي والحدي مع السعر. ومن ثمَّ تحدد المنشأة حجم إنتاجها عند النقطة التي تتساوى فيها تماماً التكلفة الحدّية لآخر وحدة منتجة مع السعر. فإذا ما تجاوز الإنتاج هذا المستوى نجمت خسائر كما أن إنتاجاً بمستوى أدنى يؤدي إلى نقص في الربح. وعندما تحقق منشأة ما أرباحاً في النقطة التي تتساوى فيها التكلفة الحدّية مع الإيراد الحدي فإن هذا يؤدي إلى تحفيز منشآت أخرى على الدخول في السوق، وتكون النتيجة زيادة العرض في فرع الإنتاج المعني ومن ثمَّ انخفاض السعر. وعلى العكس في حال الخسارة، فإن بعض المنشآت تترك فرع الإنتاج تدريجياً مما يؤدي إلى تقلص عرض السلع المنتجة وارتفاع السعر.

## التوازن في أسواق عوامل الإنتاج

يتحقق استقرار أسعار عوامل الإنتاج، ومن ثمَّ التوازن في أسواقها، عندما تجعل الزيادة في أسعار عوامل الإنتاج الناجمة عن انخفاض الإنتاجية الحدّية استعمال عوامل إنتاج إضافية غير منتج لأي ربح.

## التوازن في الاقتصاد الوطني

يُطلق تعبير «الدخل القومي» على دخل مجموع الأفراد والجماعات التي تسهم في النشاط الاقتصادي. فإذا ما تم استهلاك الدخل كاملاً في اقتصاد ما يمكن عندئذٍ القول بأن الاستهلاك يساوي الدخل القومي.

ولأن هناك أفراداً يقومون بالادخار، في أي اقتصاد كان، فإن الدخل القومي يساوي مجموع الاستهلاك والادخار. استناداً إلى ما تقدم يتبين أن الاستهلاك هو أحد الأجزاء المكونة للدخل القومي، وهو يزداد بازدياد الدخل، وبتعبير آخر هو تابع من الدرجة الأولى للدخل القومي. ومن جهة أخرى تُعرّف النزعة الهامشية للادخار بأنها نسبة تزايد الادخار إلى نسبة تزايد الدخل. ويظهر الادخار في الاقتصاد البدائي بصور متعددة من السيولة (قطع ذهبية وأكياس توابل...الخ) في حين أنَّه يوظَّف في الاقتصاد المتطور لدى مؤسسات مالية تقوم بإقراضه إلى مستثمرين. فالمستثمر حين يرغب باستثمار مبلغ معين ينبغي له إيجاد مبلغ مدخر مكافىء.

وهكذا يمكن تعريف التوازن في الاقتصاد الوطني بأنه: التوافق بين قرارات الوحدات الإنتاجية وقرارات الوحدات الإنتاجية الإنفاقية.

ولكي يتحقق التوازن ينبغي أن تكون نفقات الاستهلاك والادخار في نهاية المدة مكافئة لقرارات إنتاج سلع الاستهلاك وسلع الاستثمار في بداية المدة. وفي هذه الحالة فإن الادخار كله يستثمر، فليس للشركات أن تقوم بإنشاء أي مخزون لا إرادي. كما لن يكون هناك أي فائض في الطلب في أي من الأسواق. وهناك شرط إضافي تم إدخاله

في الاقتصاد النقدي يتناول المساواة بين عرض النقد والطلب عليه. إذ لا يكون هناك أي فائض في الطلب على النقد.

## التوازن في الاقتصاد الدولي

من مفارقات الاقتصاد الدولي اليوم أن تتعايش حالة الافتقار إلى المنتجات في دول العالم الثالث. (ربما أحياناً مع فائض إنتاجي قطاعي) مع الخوف من فائض إنتاج في «المجتمعات الاستهلاكية» (في الدول المتقدمة) وأن يتم اللجوء في هذه المجتمعات إلى تنشيط مصطنع للطلب من أجل تحقيق نمو في الإنتاج والحفاظ على الاستخدام الكامل.

وتعود أزمات «فائض الإنتاج» في الاقتصاد الدولي إلى القرن التاسع عشر وتطور الرأسمالية الصناعية في تلك المرحلة. ويبدو أنها كانت متلازمة مع تعثر آلية عمل «اقتصاد السوق». فهذا الخلل في توازن الاقتصاد الدولي لا يمكن أن يكون إلا جزئياً ومؤقتاً في بعض الدول في حين أنه قد يكون شاملاً ومستمراً في بعضها الآخر.

ويذهب اقتصاديو المدرسة التقليدية في القرن التاسع عشر إلى أن فائض الإنتاج الشامل هو أمر مستحيل، لأن «المنتجات تتبادل لقاء منتجات» (قانون المنافذ لجان باتيست ساي Jean-Baptiste Say)، ولا يمكن أن يكون هناك فائض في العرض على النطاق العالمي، لأن العلاقة بين العرض والطلب هي أكثر من كونها مساواة وإنما تعود «لمواصفات في طبيعة كل منهما»، «فالمبادلة بوساطة النقد تعادل المقايضة. فالنقد هو وسيط حيادي ولا يرغب به لذاته». ومن ثمَّ لن يكون هناك اكتناز، فالدخول التي ادُّخرت يجري إقراضها إلى مستثمرين لقاء فائدة، ويتم بوساطة تغيير معدل الفائدة تحقيق المساواة، بين الادخار والاستثمار أي بين العرض العالمي الإجمالي والطلب العالمي الإجمالي. إن هذا التوازن الشامل في الوقت نفسه توازن للاستخدام الكامل، لأن مرونة

أسعار العوامل تضمن المساواة بين عرض هذه العوامل والطلب عليها. أما خلل التوازن بالإضافة إلى ندرة حدوثه فهو جزئي ومؤقت، إذ يؤدي فائض العرض آلياً إلى خفض السعر مما ينشط الطلب ويكبح الإنتاج وفي الأمد الطويل، فإن ثبات الأجر الحقيقي وزيادة عائد الملاّك العقاريين المرتبط بتزايد الندرة النسبية للأرض في مواجهة تزايد السكان يؤدي إلى تقلص معدل الربح. ومن ثمَّ إلى انخفاض الاستثمار وتراكم رأس المال ممَّا يدفع بالاقتصاد نحو وضع يتصف بالجمود، إذ يستقر كل من عدد السكان والإنتاج غير أن العرض يبقى دوماً مساوياً للطلب.

وتعد الدول اليوم مسؤولة أكثر فأكثر عن الحفاظ على النمو الاقتصادي والتوازن والاستخدام الكامل. وعلى أنَّ تدخل الدول كان صعباً، يبدو ناجحاً في الأمد القصير والمتوسط، لأن الاستخدام الكامل والنمو أمكن تحقيقهما بصورة عامة في اقتصاديات الدول المسماة الدول المتقدمة، لأن الأزمات استعيض عنها بحالات ركود خفيفة. غير أنه ليس من المؤكد إمكانية الاستمرار بنسب النمو الحالية في الأمد الطويل مما يؤدي إلى فائض الإنتاج الشامل ومن ثمَّ إلى التشكيك في مدى صلاحية النظام الاقتصادي القائم اليوم.

## التوازن والنشاط الاقتصادي

كان للمكانة الكبيرة التي أسندها التحليل الاقتصادي لفكرة التوازن أن صارت، إن لم نقل من حيث الشكل فمن حيث المضمون على الأقل، الطابع الرئيس للسياسات الاقتصادية المعاصرة. غير أن هذا الواقع كان مختلفاً إثر نهاية الحرب العالمية الثانية حينما أعلنت معظم الحكومات في تلك المرحلة، بغية تجنب أزمات اقتصادية مشابهة لأزمة عام 1929، أنها ستضع سياسات اقتصادية تهدف إلى تحقيق الاستخدام الكامل. وتبين لتلك الحكومات بعد مدة قصيرة بأن الاستخدام الكامل لا يمكن أن يكون وحده

هدفاً لسياسة اقتصادية، وأن التوصل إلى الاستخدام الكامل ينبغي أن يتم في إطار سياسة تتيح تحقيق نسب نمو عالية للاقتصاد في جو من الاستقرار في الأسعار الداخلية وفي ظل التقيد بتوازن المدفوعات الخارجية. فالسياسات الاقتصادية المعاصرة لا تقترح تحقيق نمو اقتصادي بأي ثمن كان ولا تحقيق استخدام كامل بأي ثمن كان بل هي تسعى إلى تحقيق الأهداف التالية في آن واحد:

- نمو الناتج المحلي الإجمالي بأعلى نسبة ممكنة.
- الاستخدام الكامل للقوى العاملة.
- استقرار الأسعار.
- توازن ميزان المدفوعات.

لذلك جاء ما يسمى بسياسة «النمو المتوازن» التي ترتكز على عدد من المبادىء من أهمها:

1- ضرورة تحقيق نمو الناتج بعد الأخذ بالحسبان التزايد السكاني ولاسيما تزايد القوى العاملة بنسبة تؤدي إلى رفع مستوى المعيشة.

2- ضرورة وضع القواعد الناظمة لتطور الناتج الإجمالي عن طريق القيام، في آن واحد، بإلغاء التوسعات الاقتصادية المضاربية والتقلصات العميقة للنشاط اقتصادي.

3- ضرورة الحفاظ على مستوى مرتفع للاستخدام مع ضمان انتقال العمل وتوزيعه بحسب الإنتاجية النسبية لمختلف فروع الاقتصاد.

4- ضرورة القضاء على الضغوط التضخمية الناجمة عن طلب فعلي شديد الارتفاع.

5- ضرورة تحقيق معدل نمو داخلي ينسجم مع توازن ميزان المدفوعات.

6- ضرورة تحقيق توزيع عادل لثمار النمو المتحقق.

وهكذا فمن أجل زيادة الإنتاج والتوصل إلى الاستخدام الكامل ينبغي التحفيز على زيادة الطلب سواء بوساطة السياسة المالية (زيادة النفقات العامة، عجز الموازنة) أو بوساطة السياسة النقدية (تخفيض معدلات الفائدة). إن كِلا الأسلوبين يؤدي إلى زيادة الكتلة النقدية، وإن الخطورة الكامنة وراء استعمال مثل هذه الأساليب تتجلى في التحريض على ارتفاع الأسعار، وفي حدوث التضخم، وفي تدهور قيمة النقد في حال تجاوز الطلب الإجمالي للمستوى المناظر للاستخدام الكامل، وفي حال كون الإنتاج لم يعد قادراً على تلبية شدة الطلب، وينبغي عند ذلك كبح التوسع عن طريق اتخاذ تدابير معاكسة، كاستقرار الموازنة ورفع معدلات الفائدة وتخفيض الطلب على النقد. إن «النمو المتوازن» هو في الواقع عملية السير الشائكة بين حجري العثرة: البطالة والتضخم.

# التوزيع الاقتصادي

في علم الاقتصاد السياسي يحتل مفهوم التوزيع مكانة بالغة الأهمية في منظومة المفاهيم والمقولات الاقتصادية كونه يشكل مرحلة هامة في عملية تجديد أو دورة الإنتاج الاجتماعي. وإذا كان التوزيع بمفهومه الواسع يشمل توزيع كافة الموارد الاقتصادية والبشرية فإن مجال البحث هنا يقتصر على تحديد مفهومي عملية توزيع وإيصال السلع والخدمات إلى المستهلكين وتوزيع الدخل واقتسامه، وعلى هذا النحو يتخذ مفهوم التوزيع منحى اقتسام الدخل بين الأفراد والفئات الاجتماعية المختلفة، ومنحى إيصال السلع والخدمات إلى المستهلكين.

## توزيع الدخل

في الاقتصاد السلعي النقدي يكون للناتج، كما هو معلوم، قيمة استعمالية وقيمة نقدية. ومن الأهمية بمكان معرفة وتحديد علاقات التوزيع السائدة في المجتمع، والتي يتم وفقاً لها توزيع الدخل القومي، ليس فقط على القطاعات والفروع الاقتصادية المختلفة، وإنما أيضاً على أساس هذه العلاقات يحدِّد موقع الفئات الاجتماعية والأفراد في عملية التوزيع، وما يطلق عليه اقتسام الدخل القومي. ومن المعلوم أن علاقات التوزيع تختلف بين مجتمع وآخر باختلاف النظام الاقتصادي والعلاقات الاقتصادية السائدة، وبصورة خاصة علاقات الإنتاج. في الرأسمالية يتم التوزيع بصورة عامة على أساس الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج. إن اقتسام الدخل القومي يظهر في الربح الرأسمالي والريع والفائدة والأجر إضافة إلى دخول المنتجين والحرفيين الصغار، وفي الاشتراكية، وعلى أساس الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج، يعتمد توزيع الدخل القومي مبدأ الدخل حسب الجهد المبذول، ويخصص الدخل القومي الصافي لتطوير الإنتاج

الاجتماعي، وفقاً للقانون الأساسي للاشتراكية أي التخطيط الهادف إلى تلبية الاحتياجات الفردية المادية والمعنوية وتحقيق متطلبات وشروط التطور الاجتماعي.

## التوزيع وإيصال السلع والخدمات إلى المستهلكين

يتم تصنيف السلع عادة إلى نوعين: السلع الإنتاجية والسلع الاستهلاكية. وعلى هذا الأساس، فإن الدور الهام الذي تقوم به عملية التوزيع يتجلى من خلال شبكات التوزيع المتعددة والمتنوعة بغية إيصال السلع إلى مراكز الإنتاج والخدمات المكملة لها، وإلى مراكز الاستهلاك الفردي، وبسبب اختلاف طبيعة ودور السلع الإنتاجية عن خصائص السلع الاستهلاكية، فإن أساليب توزيع الأولى تختلف عن أساليب توزيع السلع الاستهلاكية المخصصة لتلبية احتياجات المستهلكين.

تشكل السلع الاستهلاكية النسبة العظمى من السلع المنتجة في المجتمع، وتصل إلى أكثر من 80٪ من إجمالي السلع في معظم المجتمعات، بالإضافة إلى الخدمات الاجتماعية والشخصية التي تلبي جزءاً من الاحتياجات الفردية، وبنسب متفاوتة تتوقف على مستوى تطور قطاع الخدمات. ويشكل السوق الخاص بالسلع الاستهلاكية جزءاً أساسياً من السوق الداخلية في الاقتصاد الوطني، وتتم فيه دورة السلع الاستهلاكية أو القسم الأكبر من مخصصات الاستهلاك الفردي وتلبية الاحتياجات الاستهلاكية، الفردية من السلع والخدمات. وفي السوق يظهر العرض يقابله الطلب على السلع الاستهلاكية وهي تشكل أهم مكونات السوق وعمليات التبادل فيه. ويشمل العرض عادة أصنافاً عديدة من السلع الاستهلاكية مثل المواد الغذائية والألبسة والمستلزمات المنزلية وغيرها. كما يظهر الطلب على هذه السلع، وفق تصنيف مطابق للعرض السلعي. وعلى أساس تصنيف السلع الاستهلاكية المنتجة والخاضعة للتداول، فإن السوق ينقسم إلى أسواق فرعية ترتبط بعضها ببعض من

ناحية أو تكون منفصلة ومستقلة ومتنافسة من ناحية أخرى. إن علاقات التبادل بين العرض والطلب تتم في إطار هذه الأسواق الفرعية المتخصصة.

مع مرحلة الانتقال إلى الرأسمالية الاحتكارية في مؤسسات الإنتاج، برزت تغييرات في طبيعة السوق وخصائصه، وعلاقات التبادل وأساليب إيصال السلع إلى المستهلك. إن تركز الإنتاج وزيادة إنتاجية العمل نتيجة التطورات التقنية والعلمية والإدارية يستلزم بطبيعة الحال، علاقات جديدة بين مراكز الإنتاج ومراكز التصريف بشتى أنواعه. فقد ظهرت أشكال جديدة من التركز في مؤسسات وشبكات التوزيع، وفي علاقات المستهلكين بأسواق السلع الاستهلاكية، أو بكلمة أخرى برزت من ناحية أخرى أشكال التمركز في التوزيع ومؤسسات التجارة الاستهلاكية. وتدريجياً أخذت البيوتات التجارية الكبيرة تحتل مركزاً هاماً في عملية العرض، وتستقطب حيزاً واسعاً في حجم الطلب الكلي للمستهلكين على السلع الاستهلاكية والخدمات، واعتمد التركز في مجال التجارة الاستهلاكية على التوسع الذاتي عبر استخدام الأرباح في زيادة رأس المال. كما اتخذ في حالات عديدة شكل الاندماج الكلي أو الجزئي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتصير أكثر قدرة على المنافسة مع البيوتات التجارية الكبيرة. وبرزت أشكال جديدة في الاندماج الجزئي كاتحادات الشراء وحلقات التصريف والبيع.

إلا أن أشكال التركز في التوزيع وإيصال السلع إلى المستهلك لم تكن موازية تماماً لأشكال التركز في المؤسسات الإنتاجية. وينجم هذا التمايز بطبيعة الحال عن أسباب موضوعية تتعلق باختلاف طبيعة وشروط الإنتاج عن تلك التي يستلزمها التوزيع، ذلك أنَّ طبيعة التركز في المؤسسات الإنتاجية تشترط تمركز وسائل الإنتاج وقوة العمل في مناطق محددة، في حين يتوجب على شبكات التوزيع أن تغطي احتياجات جميع

المناطق المأهولة بالسكان من السلع الاستهلاكية وفي أوقات متفاوتة، أو بكلمة أخرى فإن التمركز المكاني للإنتاج يقابله تبعثر وانتشار السوق، مراعاة لتوزع المستهلكين وتبعثر أسواق الطلب على السلع الاستهلاكية والخدمات، وبالتالي ومع من الدور الهام الذي تقوم به البيوتات التجارية الكبيرة في تلبية نسبة كبيرة من احتياجات المستهلك، فإن البيوتات التجارية الصغيرة ما زالت قائمة مع من تراجع دورها النسبي في إيصال السلع وتلبية احتياجات المستهلكين من الخدمات المتنوعة.

إنَّ التغيرات التي طرأت على أساليب التوزيع وإيصال السلع إلى المستهلكين تعود إلى أسباب عديدة يمكن تلخيصها كما يأتي:

آ- المنافسة الشديدة بين المؤسسات التجارية التي تقوم بعمليات التوزيع وتأمين احتياجات المستهلك. ونتيجة الإنتاج الكبير والتزايد المستمر في كمية ونوعية السلع المتاحة للتصريف تحتدم المنافسة بين البيوتات التجارية على اقتسام حجم الطلب على السلع الاستهلاكية. وبالمقابل فإن المحلات التجارية المتوسطة والصغيرة تسعى إلى شتى الأساليب لكي تصل إلى الاندماج الكلي، لمواجهة المنافسة الحادة التي تفرضها البيوتات التجارية الكبيرة في السوق.

ب- التقدم التقني في أساليب التوزيع وتضاؤل دور العمل اليدوي والنصف اليدوي في معظم شبكات التوزيع وطرق إيصال السلع إلى المستهلكين، وبوتائر سريعة، تحل التقنيات الحديثة في الأسواق المتقدمة محل الأشكال التقليدية في مراحل التوزيع، كاستخدام الأساليب الآلية والأتمتة في عمليات الفرز والتصنيف والتغليف والتخزين، إلى جانب تطور أجهزة التبريد والحفظ التي تستخدمها البيوتات التجارية الكبيرة في عمليات التوزيع والتصريف، بالتوافق مع تغييرات الطلب على السلع الاستهلاكية والأوقات المناسبة.

ج- تزايد الاعتماد على التجهيزات الآلية الحديثة في تطوير أنظمة الارتباط بين مؤسسات التوزيع، وفي عمليات إيصال السلع إلى المستهلك، إما عبر البيع المباشر أو عمليات الإرسال السريع.

د- تطور أساليب الدعاية والإعلان وإيصال المعلومات إلى المستهلكين عن أنواع السلع وأسعارها، وكل ما يساعد على استمرارية الارتباط مع المستهلكين.

**الدور الاقتصادي للتوزيع في تجديد الإنتاج**

تشكل عملية تجديد الإنتاج الأساس لاستمرارية وجود المجتمع. ويرتبط التوزيع في علاقة مباشرة مع الإنتاج الذي يحدد حجم ومستوى توزيع المنتجات على القطاعات والفروع الاقتصادية المختلفة، ويشكل بالتالي مرحلة أساسية من مراحل تجديد الإنتاج، أو بكلمة أخرى يعد التوزيع نتيجة وشرطاً أساسياً لعملية الإنتاج سواء في الاقتصاد الطبيعي أو الاقتصاد السلعي، وإن أي تغيير في أسلوب الإنتاج ينعكس مباشرة على عملية التوزيع، ومن ناحية أخرى فإن التوزيع قد يكون محفزاً أو معرقلاً لعملية تجديد الإنتاج، ويظهر دور التوزيع بشكل ملموس في إعادة أو تجديد الإنتاج في عملية استبدال وسائل الإنتاج (أدوات ومواضع العمل) بعد استهلاكها في عملية الإنتاج السابقة. كما يبرز دور التوزيع في تجديد قوة العمل عبر إيصال السلع والخدمات إلى المستهلكين، والذي يعد الشرط الأساسي لتجديد الإنتاج. فضلاً عن ذلك فإن علاقات توزيع واقتسام الدخل القومي هي التي تحدد إمكانيات التراكم الرأسمالي، وبالتالي إمكانيات النمو والتوسع في تجديد الإنتاج الاجتماعي، فضلاً عن ذلك فإن أساليب التوزيع الحديثة والتقنية ذات تأثير على حجم الطلب وبالتالي على زيادة الإنتاج.

## العلاقة بين المنتجين والموزعين

يظهر التطور الاقتصادي في تغييرات جوهرية في مراحل عملية تجديد الإنتاج، ومنها عملية التوزيع التي تتطلب تطوراً أخر في طرق وأشكال وأساليب التنظيم الهيكلي والوظيفي. ومن البديهي أن تطرأ في الوقت نفسه تغييرات على العلاقة بين المنتجين والموزعين، إحدى هذه التغيرات الهامة التي ظهرت خلال العقود الأخيرة امتداد نشاط الاحتكارات الصناعية الكبيرة إلى مجال التوزيع، انتهاءً بإيصال السلع إلى المستهلك النهائي. فقد أسهم في هذا التطور نمو معدلات التراكم الرأسمالي في هذه المؤسسات الصناعية، والتي تهدف ليس فقط إلى البحث عن مصادر جديدة للربح، وإنما أيضاً إلى ضمان تحقيق دورة الإنتاج بأقصر مدة ممكنة. وفي الغالب يتم تصريف السلع الإنتاجية وفق عقود توريد مباشرة بين المؤسسات المتخصصة بإنتاج وسائل الإنتاج، كما تمتلك معظم المؤسسات في العديد من الحالات بيوتات تجارية كبيرة تقوم بعمليات التصريف النهائي للسلع والخدمات الاستهلاكية التي تنتجها هذه المؤسسات.

إلا أن هذا التطور لم يؤد كلياً إلى إلغاء دور الموزعين، ذلك أن عمليات التوزيع والتصريف النهائي في اقتصاديات السوق تظهر بأشكال متنوعة وتمر عبر مؤسسات وأقنية متعددة. ويبرز ذلك أكثر في توزيع السلع والخدمات الاستهلاكية بسبب تبعثر وانتشار الطلب عليها، فما زالت مؤسسات التجارة بالجملة والمحلات التجارية الصغيرة تقوم بدور هام في التوزيع والتصريف النهائي في السوق وخاصة في أسواق السلع والخدمات الاستهلاكية.

وبصورة عامة فإن الإطار العام لشبكات التوزيع يتعرض باستمرار إلى تغييرات في الأساليب والتوزيع الوظيفي بين المنتجين والموزعين. وتقوم المؤسسات الإنتاجية

حالياً بالعديد من الأعمال التي كانت من اختصاص الموزعين في السابق، مثل أعمال الفرز والتصنيف والتغليف وتحديد السعر النهائي. ففي المرحلة الحالية تتضاءل ظاهرة الانفصال الوظيفي بين الإنتاج والتوزيع وتحل مكانها عملية الربط المحكم بينهما، أو بمعنى آخر فإن الاحتكارات الصناعية تسعى بأشكال مختلفة إلى التحكم والإشراف على عمليات التوزيع النهائي لتقوية مركزها في أسواق منافسة وخاضعة على الدوام لتغيرات كمية ونوعية.

وفيما يتعلق بالجانب القانوني في العلاقة بين المنتجين والموزعين فإنه يتخذ أشكالاً مختلفة. وتتضمن عقود التوزيع فيما بينها كميات السلع وأصنافها ومواصفاتها وسعر التوريد وزمانه ومكانه. وبغية تحقيق التوزيع بوتائر سريعة يلجأ المنتجون عادة إلى تقديم تسهيلات للموزعين مقابل ضمانات مصرفية وغيرها، التي تلزم الموزعين بالوفاء بالتزاماتهم تجاه المؤسسات الإنتاجية، كما أن خبرة الموزعين في التسويق تساعد المنتجين على معرفة اتجاهات السوق وتوقعات الطلب على الأصناف المتنوعة من السلع والخدمات من خلال تلمس تطور أذواق المستهلك من قبل الموزع الذي يقوم بإرشاد المنتجين نحو المستجدات في السوق.

## علاقة الموزع بالزبائن

مهما كان نوع الزبائن منتجين أم مستهلكين فإن العلاقة بينهم وبين الموزع وطريقة تعامل الأخير معهم ذات أهمية خاصة في عملية التوزيع، كونها تشكل مرحلة تصريف السلعة وتحقيق القيمة التبادلية بعد قبول الزبائن والموافقة على الشراء.

وفي هذه المرحلة بالذات تظهر أهمية التسويق وأساليبه التي يتبعها الموزع في الترويج وإقناع الزبائن بمزايا السلع ومواصفاتها والخدمات المعروضة.

# المركز الثقافي الآسيوي

- مؤسسة بحثية مستقلة، تتبع جمعية خريجي معهد الدراسات والبحوث الآسيوية، تخضع لقانون الجمعيات الأهلية المصري، مشهرة في وزارة التضامن الاجتماعي برقم 1328 لسنة 2002م .
- يتكون المركز الثقافي الآسيوي من الوحدات التالية :

1) وحدة دراسات الخليج وشبه الجزيرة العربية .
2) وحدة الدراسات الإيرانية .
3) وحدة الدراسات التركية والعثمانية .
4) وحدة الدراسات الأرمنية والقوقازية .
5) وحدة الدراسات اليهودية والإسرائيلية .
6) وحدة دراسات الشرق الأقصى .
7) وحدة دراسات الفنون والتراث.
8) وحدة دراسات تركستان الشرقية – شينجيانج

- يهدف المركز الثقافي الآسيوي إلى عمل البحوث والدراسات المتعلقة بقارة آسيا في النواحي التاريخية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية ، وكافة النواحي الحضارية .
- يعمل المركز الثقافي الآسيوي على طباعة ونشر الدراسات التي تنتجها وحداته المختلفة، كذلك الدراسات التي يتقدم بها الباحثون المتخصصون في مجال اهتمامات وحدات المركز .

- كما يقوم المركز الثقافي الآسيوي بترجمة الإصدارات العالمية الخاصة بقارة آسيا وإصدارها في نشرات خاصة .
- يسعى المركز الثقافي الآسيوي إلى إصدار عدة سلاسل من الكتب والدوريات المتخصصة والتي تخدم الدراسات الآسيوية خاصة، والثقافة الإنسانية بشكل عام.
- يمد المركز الثقافي الآسيوي يد التعاون للباحثين والمراكز البحثية والهيئات العلمية الأخرى، للقيام بالأنشطة العلمية والندوات والمؤتمرات وعمل الأبحاث ونشرها .

# فهرس المحتويات

## نهاية الجزء الثالث

تم بحمد الله



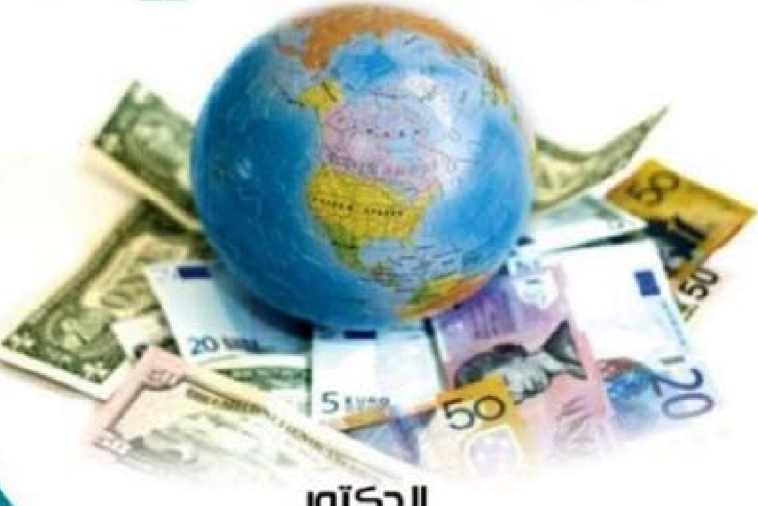
يتبع.. الجزء الرابع



المركز الثقافي الآسيوي

4

# معجم المصطلحات الاقتصادية



الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي

# معجم
# المصطلحات الإقتصادية

(سلسلة الموسوعة العلمية الشاملة)

# معجم
# المصطلحات الإقتصادية

## الجزء الرابع

## المركز الثقافي الآسيوي



الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي

أمواج للنشر والتوزيع

2015

| | |
|---|---|
| رقم التصنيف | : 330.03 |
| المؤلف ومن هو في حكمه | : أحمد عبد الوهاب الشرقاوي |
| عنوان الكتاب | : معجم المصطلحات الإقتصادية الجزء الرابع |
| بيانات الناشر | : أمواج للنشر والتوزيع، عمان – الأردن |
| عدد صفحات الكتاب | : |
| رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية | : (2015/2/848) |
| الرقم المعياري الدولي (ISBN) | : 978-9957-596-51-4 |
| الواصفات | : /الإقتصاد//المصطلحات//القواميس |

- يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبّر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى.
- تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

---



أمـــــواج للطبـــــاعة والنشر والتوزيــــع
المملكـــة الأردنيـــة الهاشميـــة - عمـــــان
تلفاكس: 009626488361/0096264889651

amwajpub@yahoo.com
www.amwaj-pub.com

# المقدمة

المعرفة حق أصيل من حقوق الإنسان، وتيسير الحصول على هذه المعرفة واجب أساسي على كل معلم.

لم يعد التعلم والتثقف من قبيل الترف المعرفي، ولم يعد أيضًا عبئًا يتخلص منه الناس لصعوبته أو ثقله وجفافه، إنما أتاحت وسائل الاتصال – التي جعلت من العالم قرية متناهية الصغر – الحصول على المعلومات أيسر من أي شيء.

وهو ما يمنح البشرية فرصة رائعة في قفزة نوعية نحو التقدم الهائل، لاسيما شعوب العالم الثالث التي عانت أشد المعاناة جراء جهلها ونقص المعلومات لديها .

لقد كان حلمنا دائمًا هو أن نجعل المعرفة أجمل في الشكل وأسهل في التناول وأبسط في المضمون ، مهما كان موضوعها؛ بل حلمنا أن تكون المعلومات ألذ وأشهى من المأكولات والحلوى ، وأيسر في الاستيعاب والهضم من الطعام الصحي، وأجمل رونقًا وأشد جذبًا من متع الدنيا ، للكبار والصغار على كافة مستوياتهم .

لذا ؛ فقد جعلنا شعار موسوعتنا ( تبسيط العلوم) وجعلنا هدفنا ( العلم للجميع) وجعلنا منهجنا ( متعة التعليم والتعلم ).

فعمدنا إلى جمع المعلومات الأساسية في كافة شئون العلم والحياة، وقدمناها في شكل مبسط وجذاب، مع التأكيد على الوثوق التام في كل المعلومات ؛ اعتمادًا على أوثق المصادر .

وللأمانة العلمية فإننا لم نضف جديدًا إلى بحر المعلومات ، إنما اعتمدنا على ما هو موجود ، وتذخر به المكتبات من الموسوعات ودوائر المعارف والمعاجم والأطالس، في شتى صورها المطبوعة والرقمية .

فقد أنتجت البشرية كماً أكثر من رائع في مجال المعلومات ، وخلف العلماء تراكمًا معرفيًا ما يزال يتزايد، فيزيد من سرعة تقدم ركب الحضارة الإنسانية ، وما علينا تجاه الأجيال الجديدة ؛ ليس أقل من تقديم هذا الكم الهائل في شكل مبسط وجذاب وموثوق.

فاقتطفنا من كل بستان زهرة ، وضممناها في مجموعة من الباقات والفصول والأبواب ، لنقدمها إلى القراء والمثقفين والباحثين ، مادة ثقافية وعلمية وبحثية ؛ تجعل من التعليم متعة وليس عبئًا ، وتجعل من القراءة ممارسة أساسية وليس هواية، وتجعل من الشغف بالمعرفة عبادة وليس عادة.

**والله من وراء القصد وهو يهدي السبيل.**

# الثورة الصناعية

تستخدم كلمة ثورة صناعية industrial revolution للتعبير عن التحوّلات والتغيّرات الكيفية التي طرأت على وسائل الإنتاج في الصناعات القطنية والتعدينية وفي صناعة الآلات، وذلك في النصف الثاني من القرن الثامن عشر، في إنكلترة. وقد أدّت هذه الثورة إلى تغييرٍ جذري في تقانات الإنتاج من حيث الاستعاضة عن العمل اليدوي بالعمل الآلي/ الميكانيكي، ومن ثم، الانتقال من نظام الإنتاج في المشاغل manufactures إلى نظام الإنتاج في المعامل/ المصانع industrial firm أو الانتقال، أيضاً من الآلات اليدوية، إلى الصناعة الآلية الكبيرة، القائمة على الآلات المتطوّرة. وبذلك، فقد «أعلنت» الآلةُ، الثورة الصناعية، وأخذ النظام الآلي في الإنتاج يعمل، بشكلٍ مستمرٍ، على تخفيض حجم العمل اليدوي وإحلال أدوات مادية آلية، محل يد الإنسان.

وتُعد الثورة الصناعية الأُولى جملة من التغييرات الجوهرية الحاسمة، في طرق الإنتاج المستخدمة في الصناعة. ويتمحور جوهرها في: استبدال الوسائل المادية الآلية بالقوة العضلية للعامل.

تعد إنكلترة الموطن الأول للثورة الصناعية، وبالرغم من التفوّق الاقتصادي لإنكلترة على جميع الدول الأوربية الأخرى، فقد كان استخدام الآلات قبل قيام الثورة الصناعية، من الحالات النادرة جدّاً وغير الاقتصادية، في الوقت نفسه. بيد أنه، وفي الثلث الأخير من القرن الثامن عشر، شهدت إنكلترة، قفزة نوعية كبيرة جدّاً اكتسبت، كما هو معروف، صفة الثورة الصناعية حيث غدت بفضل هذه الثورة، القوّة المسيطرة في أوربة، ليس، فقط، في الصناعة، إنّما أيضاً في الزراعة والتجارة والنقل والمواصلات.

وفضلاً عن ذلك، تُعد الثورة الصناعية أهم مكوّنات الحضارة الرأسمالية الأوربية الحديثة.

قادت الثورة الصناعية الأولى إلى تغيير جذري كبير في بعض الصناعات، فأزاحت القديم منها وأقامت الجديد. ومن أهم هذه الصناعات، ما يأتي:

1- الصناعة القطنية: كان لصناعة القطن أثر بارز في قيام الثورة الصناعية في إنكلترة. وقد كانت هذه الصناعة، ممثلة بالغزل والنسيج، صناعة ناشئة، في النصف الثاني من القرن الثامن عشر. غير أنها شهدت ازدهاراً مطرداً مع إدخال آلات جديدة إلى صناعة الغزل والنسيج.

2- الصناعة التعدينية: تغيّرت صناعة التعدين في إنكلترة، في أثناء الثورة الصناعية، تغيراً جذرياً، وخاصة باكتشاف فحم الكوك وصناعة الأفران.

3- الآلة البخارية: كان لاختراع الآلة البخارية وقع عظيم على الاقتصاد، إذْ قَلَبَ ميزان القوى الاقتصادية وفتح الطريق إلى استغلال قوى الطبيعة وإخضاعها، بفضل جهود الإنسان لخدمة أهدافه وحاجاته.

عُدّت الاختراعات والاكتشافات الكبرى التي طُبّقَت في الصناعة الإنكليزية، إضافة إلى استكمالها بالكهرباء والبرق والمحرّك الكهربائي والتصوير الضوئي وصناعة النفط، أداة مساعدة لانطلاقة تقنية انتشرت في معظم الدول الرأسمالية الأوربية.

ويُعد الاختراع، بحد ذاته، المحرّض الحقيقي للثورة الصناعية التي أسهمت بفاعلية في تحويل مجمل الحياة الاقتصادية والاجتماعية في إنكلترة.

## الرأسمالية والثورة الصناعية

كوّنت الثورة الصناعية أهم مرحلة انعطاف تاريخي في تطوّر الاقتصاد الرأسمالي، وذلك بإدخال الآلات في الإنتاج، مما أفضى إلى تحديث modernization وسائله، الأمر الذي أحدث انقلاباً جذرياً في العلاقات الاجتماعية، وأسهم بقوّةٍ في ترسيخ أسلوب الإنتاج الرأسمالي. وبذلك تزامن تدعيم الرأسمالية، بوصفها أسلوباً للإنتاج، مع قيام الثورة الصناعية وانتشارها في الاقتصاديات الرأسمالية الأوربية.

تُعد الثورة الصناعية إنجازاً اقتصادياً تاريخياً كبيراً للرأسمالية، إذْ ولّدت هذه الثورة أعظم قوّة إنتاجية في التاريخ الاقتصادي، فضلاً عن ذلك، فإنّ ما يميّز الحضارة الرأسمالية الحديثة والمعاصرة هو: طابعها الصناعي بالذات.

وعلاقة الثورة الصناعية بالرأسمالية الإنكليزية، بصورةٍ خاصة، تتجلّى بتوافُر الوسائل الرأسمالية للنهوض بهذه الثورة.

قامت الثورة الصناعية في إنكلترة لما توافر لها من الأسباب والعوامل والظروف التي ساعدتها على أن تسبق غيرها من دول القارة الأوربية في هذا المضمار.

وتعد مساعدة الحكومة الإنكليزية للصناعيين والمنتجين الوسيلة الأهم في تنشيط الثورة الصناعية في هذا البلد.

وهكذا تحوّلت إنكلترة، في بضعة عقود، إلى بلدٍ صناعي متقدم، تسود فيه الآلات الحديثة والمتطوّرة، لتغدو «مصنع العالم».

إنّ انتشار الصناعة يعني، جوهرياً، أنّ التقدم التقني ليس ظاهرة اقتصادية فقط، بل هو نقطة انطلاق لحياة المجتمع الرأسمالي بأسره وكيفية معيّنة للتعبير عن هذه الحياة. فالتقدم التقني ينتشر بسبب عامل الندرة في الموارد الاقتصادية أكثر منه بسبب توافرها،

وبالتالي فهو يخلق، دائماً، حاجات جديدة، في الوقت نفسه الذي تُلبّى فيه حاجات قديمة، وذلك ينبع، حقيقة، من الدور الأساسي للاقتصاد الذي يقوم على تحقيق التحسين الكمي والنوعي في إشباع الحاجات الاجتماعية، وفي البحث عن أفضل وسيلة للاستخدام العقلاني للموارد الاقتصادية المحدودة.

## الزراعة والثورة الصناعية

لم تقف آثار الثورة الصناعية عند حدودٍ معينة، بل انتشرت إلى بقية القطاعات الاقتصادية، مثل الزراعة، إذْ حصلت تحوّلات واسعة ومعقّدة في القطاع الزراعي، تمثّلت بالتجديدات التقنية والتغيّرات الاقتصادية والاجتماعية التي قادت، بالنهاية إلى تحسين حاسم في الإنتاج والإنتاجية.

كانت الزارعة الإنكليزية تتحوّل بدرجةٍ متزايدة إلى قطاع اقتصادي منظّم تنظيماً رأسمالياً، إلاّ أنها بقيت من الناحية التقنية، في طور نظام الإنتاج في المشاغل، ولم يصبح الانتقال إلى المرحلة الآلية ممكناً إلاّ بالاكتشافات والاختراعات الصناعية، وفي مقدمتها اختراع محرّك الاحتراق الداخلي الذي وفّر إمكانية المكننة النهائية للزراعة.

أسهمت الثورة الصناعية في تزويد الزراعة بوسائل إنتاج أكثر فعالية وسلع استهلاك رخيصة الثمن، مما حفّز تسريع تطوّر الزراعة التي جعلت البلدان الأوربية الأكثر تصنيعاً، الدول الأكثر تقدّماً في مجال الزراعة، أيضاً، على الصعيد العالمي.

يعد التقدّم الزراعي الذي حصل في إنكلترة، في القرن الثامن عشر، أحد المظاهر البارزة التي أسهمت في قيام الثورة الصناعية.

قادت الثورة الصناعية إلى نمو قطاع رأسمالي زراعي في اقتصاد إنكلترة، تمخّض عن جملةٍ كاملة من النتائج الاقتصادية، يأتي في مقدمتها:

1- تحسين الإنتاج والإنتاجية الزراعية.

2- توفير المنتجات الزراعية لسكان المدن المتزايدين.

3- قيام سوق ريفية واسعة.

4- تزويد الصناعة بقوة عمل بشرية.

5- تصدير فائض زراعي يتيح استيراد مواد ضرورية للصناعة.

6- تحقيق تراكم رأسمالي يُعاد توظيفه في نشاطات غير زراعية.

وتُعد الثورة الزراعية في إنكلترة مقدمة للثورة الصناعية ونتيجة لها في الوقت نفسه. فقد حققت الثورة الزراعية في إنكلترة التراكم الرأسمالي، إضافة إلى توفير فائض في قوة العمل الزراعية توجّه إلى الصناعة التي وفّرت بدورها التقانات الضرورية لتدعيم الثورة الزراعية، فكانت بذلك شرطاً ضرورياً لتحقيق الثورة الصناعية ومن ثم كانت المستفيد الكبير من نتائجها.

## الثورة الصناعية الثانية

تتجلّى الثورة الصناعية الثانية في إدخال الآلات والآلية إلى الوحدات الإنتاجية، وبالتالي توسّط الآلة بين العامل وموضوع العمل وتزايد العمليات المنجزة بمساعدة الآلات.

وإذا كان جوهر الثورة الصناعية الأولى يُعبّر عنه في استبدال الوسائل المادية الآلية بالوظيفة العضلية للعامل؛ فإنّ جوهر الثورة الصناعية الثانية، يُعبّر عنه في استبدال الوسائل المادية الآلية أيضاً ببعض الوظائف العقلية للعامل، والتي أحدثت قفزة نوعية جديدة في الإنتاج الصناعي، وبذلك، يكون الهدف الوحيد للاستبدال هو: الإحلال الفيزيائي للآلة محل العامل.

إن محور، الثورة الصناعية الثانية، يتمثّل في المكننة mechanization التي أتاحت زيادة هائلة في الإنتاج والإنتاجية. وقد أسهم في قيامها كل من علم التوجيه والإلكترون والحاسبات الإلكترونية التي ترتبط بصورةٍ وثيقة بتطوّر المكننة. وقد غدت أتمتة automization عملية الإنتاج، ممكنة، بفضل اعتماد الحواسيب والمعلوماتية اعتماداً فعّالاً.

إنّ النظام الآلي الذي تقوم عليه الثورة الصناعية الثانية يتكوّن من الأقسام الأساسية التالية:

1- تجميع مادي للمكوّنات، قادر على إنجاز عملية فنية.

2- نظام خاص للتوجيه، يسمح لمكوّنات الآلة بالعمل دون تدخّل العامل، عدا تنفيذ الأوامر المعطاة مسبقاً.

3- العنصر الآلي الذي يصدر الأوامر.

**الثورة الصناعية الثالثة**

يتجسّد جوهر الثورة الصناعية الثالثة في تحقيق تحوّل نوعي في عملية الإنتاج، من خلال إدخال الأتمتة: أي إدارة الآلات ذاتياً بوساطة التحكّم الآلي (الأوتوماتيكي).

تقود الأتمتة إلى تعديلٍ عميق في وضع العامل في أثناء عمليات الإنتاج، إذْ يحلّ نظام ضبط يعمل بصورةٍ منفصلة ومن بعد، محل الصلة المباشرة بين العامل والآلة. والأتمتة لا تقتصر على توليد منتجات جديدة فقط، بل خدمات جديدة أيضاً.

فضلاً عن ذلك، تنجم عن الأتمتة نتائج جوهرية أخرى منها مثلاً: ضبط نوعية عملية الإنتاج والإنتاج الجاهز، إضافة إلى ضبط تيار المعلومات، ولذلك تمثّل الثورة الصناعية الثالثة انتقالاً كيفياً إلى مرحلةٍ جديدة في تطوّر الإنتاج الآلي الكبير.

وبدءاً من النصف الثاني للقرن العشرين، تطوّرت فنون تقنية جديدة لاستخدام آلات لا تتطلّب تدخل العامل باستمرار، إنما تُدار عن طريق التوجيه الإلكتروني المنظّم مسبقاً بحسب المعطيات، والمتعلّق بالعمليات المطلوب تنفيذها.

وتتجلّى الثورة الصناعية الثالثة، أكثر ما تتجلّى، في ما يُعرف بصناعات المقدرة العقلية مثل: الاتصالات والحاسبات الآلية وأجهزة الإنسان الآلي (الروبوت) والإلكترونيات الدقيقة وصناعة المواد الجديدة وتقانة الطاقة النووية وصناعة المعلومات.

قادت الثورة الصناعية إلى انتشار التقانات technology انتشاراً متزايداً وسريعاً في جميع القطاعات الاقتصادية، إذ باتت تكوّن العنصر الأساسي للنمو الاقتصادي، كما أسهمت في تحويل الاقتصادات التي كانت قائمة على إنتاج السلع والخدمات إلى اقتصاديات قائمة على إنتاج المعلومات وتوزيعها، مما نقل الثقل الاقتصادي من الاقتصاد المادي إلى اقتصاد المعرفة.

وأصبحت المعلومات مورداً اقتصادياً استراتيجياً جديداً ومكمّلاً للموارد الطبيعية، كما ساعدت في انتشار ظاهرة العولمة globalization بإدماج الاقتصادات المنعزلة والمستقلّة في اقتصادات عالمية متشابكة ومتنافسة، وبذلك، أصبح النمو الصناعي والتقدم الاقتصادي يعتمدان أكثر فأكثر على المعرفة والتكنولوجية.

**الثورة الصناعية في الوطن العربي**

عَرَفت الدول العربية في عصر الحضارة العربية الإسلامية صناعات متقدّمة ومزدهرة بمقاييس عصرها، سواء في المشرق العربي أو في المغرب العربي مثل: الصناعات النسيجية والحريرية والجلدية والخشبية والنحاسية والمعدنية وصناعة السفن والأحجار الكريمة. وكانت منتجات تلك الصناعات تُسوّق في بعض أنحاء قارات

آسيا وأوربة وأفريقية. كما كانت الصناعات العربية، حتى أواخر القرن السابع عشر، تُنافس الصناعات الأوربية. إلاّ أنّه، بدءاً من منتصف القرن الثامن عشر، ضَعُفَ الموقف التنافسي للصناعات العربية بسبب منافسة صناعات الدول الأوربية، وخاصة إنكلترة، بعد إنجاز ثورتها الصناعية الشهيرة وهيمنتها على الصعيد العالمي.

بعد ذلك، أجهز الاحتلال الأوربي على التطّور الصناعي الطبيعي في الوطن العربي، وأُجبرت الدول العربية على الانخراط في السوق الرأسمالية العالمية كدولٍ ذات زراعة تقليدية بسيطة.

وهكذا، لم يُستكمل التطوّر الصناعي في الوطن العربي ـ وقد حاول محمد علي من خلال مشروعه النهضوي إحياء الصناعة في مصر، في القرن التاسع عشر دون نجاح ـ حتى غداة الاستقلال السياسي في القرن العشرين.

إلاّ أنّ الاقتصاديات العربية كانت قد تأثّرت بآثار الثورة الصناعية بدءاً من أواخر القرن الثامن عشر في أثناء حملة نابليون على مصر. وقد تجلّى ذلك التأثير في إدخال بعض الآلات أو إقامة بعض المصانع التي كانت تنتج بهدف تمويل السوق الرأسمالية المركزية metropolist market.

انتشرت الثورة الصناعية في أرجاء الوطن العربي باعتماد سياسات التصنيع التي طُبّقت في الخمسينات والستينات من القرن العشرين. وبما أنّ جوهر التصنيع يتجلّى بتزايد إسهام الصناعة في تكوين الناتج القومي الإجمالي وبتعميم استخدام التقنية الحديثة والمتطورة في عمليات الإنتاج، فقد لجأت إليه كل الدول العربية لاعتبارات متعدّدة اقتصادية وغير اقتصادية.

وقد طُبِّقت في الاقتصادات العربية نماذج التصنيع الآتية:

1- بدائل الواردات.

2- الصناعة التصديرية export industry.

3- الصناعة الثقيلة heavy industry.

وتجدر الإشارة إلى مسألة مهمة جدّاً هي: إنّ كلّ المدخلات الصناعية industrial inputs لهذه النماذج التصنيعية كانت سلعاً وتجهيزاتٍ رأسمالية/ تقنية مستوردة من الخارج. وإذْ يندر أن تملك الدول العربية، حتى اليوم، قواعد صناعية قوية أو كفاءات أو خبرات مرموقة أو مؤسّسات اقتصادية حديثة ومتطوّرة، فإنها لا تزال تواجه مشكلات صناعية معقّدة صعبة الحل في المدى المنظور.

إضافة إلى ذلك، فقد اعتمد التصنيع في الدول العربية عن طريق الحكومات وتحت إشرافها لغياب الطبقة الاجتماعية القادرة على الابتكار الصناعي وقيادة عملية التصنيع على نحو ناجح وفعّال.

وقد كان، لذلك، آثاره السلبية المتفاقمة، حتى الوقت الراهن، والمتمثّل بعضها فيما يأتي:

1- غياب مقوّمات بنية صناعية حديثة ومتطوّرة.

2- ضعف وهشاشة تجربة التصنيع في الدول العربية.

3- تفاقم التبعية الاقتصادية والتكنولوجية للدول الصناعية المتقدمة.

# الجدوى الاقتصادية

تعني الجدوى الاقتصادية قدرة المشروع الاقتصادي الموضوع في الاستثمار تحقيق نتائج مالية، مقومة بقيمتها الحالية، تكون كافية لاسترداد رأس المال المستثمر مع تحقيق ربح مجزٍ لمالكي المشروع. أما دراسة الجدوى الاقتصادية feasibility study فتعني الدراسة الفنية الاقتصادية القائمة على وصف المشروع المراد إقامته، وتحديد مكوناته الفنية وتقدير تكاليفه الاستثمارية وتكاليف تشغيله السنوية مع تحديد إيراداته المتوقعة، وإجراء تقويم هذه التكاليف والإيرادات بقيمتها الحالية وفقاً لمعدلات الحسم المعتمدة لتبيان إمكان هذا المشروع تحقيق الجدوى الاقتصادية وتوفير ربح مجزٍ لمالكيه.

ولا تقتصر الجدوى الاقتصادية على تحقيق الربح فقط بل تتعداه إلى تحقيق بعض المكاسب الاجتماعية، ولهذا تفرق دراسات الجدوى الاقتصادية بين الربحية التجارية أو الجدوى الاقتصادية للمشروع والربحية الاجتماعية والجدوى الاقتصادية القومية للمشروع.

## تطور مفهوم دراسات الجدوى الاقتصادية

تعد دراسة الجدوى الاقتصادية من الاهتمامات الحديثة جداً في علم الاقتصاد وحتى الآن لم يتعمم تدريسها مقرراً في جميع كليات الاقتصاد في العالم. فقديماً كانت إقامة المشروعات تؤسس على توقعات رجال الأعمال ونفاذ بصيرتهم من خلال نظرتهم إلى أوضاع الأسواق المحلية والوطنية وأحياناً الدولية وبالتالي كان احتمال فشل هذه المشروعات كبيراً كاحتمال نجاحها. ويقدم التاريخ الاقتصادي للعديد من البلدان مئات الشواهد على ذلك حتى ليمكن القول أن الاستثمار في مشروع ما كان ضرباً من المغامرة التي لا يمكن حساب نتائجها.

نبَّه عجز بلدان العالم الثالث عن سداد قروضها التي خصصتها لبناء مشروعات تبين بعد إقامتها والبدء بتشغيلها عدم قدرتها على تغطية تكاليف تشغيلها وتوفير فائض اقتصادي للوفاء بهذه القروض، نبَّه إلى ضرورة دراسة الجدوى قبل إقامة المشروعات.

اهتمت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ONUDI والمعروفة اختصاراً باليونيدو UNIDO بنظرية تهيئة المشروعات وتقويمها، إضافة إلى إغناء تجربتها بهذا الخصوص. وبدأت منظمة اليونيدو فعالياتها المتعلقة بذلك منذ المؤتمر الإقليمي حول إعداد المشروعات وتقويمها، المنعقد في براغ عام 1965.

وفي عام 1973 أصدرت منظمة اليونيدو التابعة للأمم المتحدة كتاباً بعنوان توجيهات في تقويم المشروعات لشرح المبادئ والأسس التي يجب أخذها بالحسبان وتوضيحها في دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات من خلال دورات إعداد الأطر الوطنية والتجربة التي توافرت للمنظمة.

## أقسام دراسة الجدوى الاقتصادية

تتضمن دراسة الجدوى الاقتصادية إلى جانب وصف المشروع وموقعه ومكوناته وتجهيزاته ومواصفاتها تقدير التكاليف الاستثمارية ومصاريف التشغيل السنوية، إضافة إلى تقدير الإيرادات المتوقعة منه وإجراء التحليل المالي لعمل المشروع. والمهم في موضوع الدراسة تطبيق المبادئ العلمية في دراسة الطلب على منتجات المشروع وتقدير حصته في السوق وتعرُّف عوامل نجاحه من فشله. لقد درج الاقتصاديون النظريون والتطبيقيون على تقسيم دراسة الجدوى الاقتصادية إلى الأقسام التالية:

### أولا: التعريف بالمشروع ووصفه

غالباً ما يتضمن التعريف بالمشروع الشكل الحقوقي للمشروع والجهة المعنية به أو المالكة له، إضافة إلى أهدافه وموقعه الجغرافي وخصائص المنطقة التي سيقام بها من

حيث الطبيعة وتوافر خدمات البنية التحتية وكذلك إمكان توافر اليد العاملة المؤهلة لتشغيل المشروع. والقسم الأهم في التعريف يتناول وصف أقسامه وتصميمه إضافة إلى مكوناته المختلفة. وتعد الدراسة الفنية قسماً مهماً من التعريف بالمشروع إذ تتضمن الطاقة الإنتاجية وتحديد مواصفات الآلات والتجهيزات المطلوبة من أجل تقدير التكاليف الاستثمارية من جهة ونفقات التشغيل السنوية من جهة أخرى.

## ثانيا: المراحل الزمنية لتنفيذ المشروع

المقصود بمراحل تنفيذ المشروع المدة اللازمة لإعداد الدراسات والتصاميم والمخططات وتوفير التمويل والبدء بالتنفيذ حتى مرحلة الانتهاء، ومن ثم مرحلة التشغيل التجريبي حتى وضعه في الإنتاج، وبعد ذلك يبدأ عمر المشروع المنتج وتتضمن دراسة المراحل تحديد الزمن اللازم للتجديد والاستبدال.

وإذا كان المشروع مكوناً من عدد من وحدات الإنتاج المتراصفة أو حتى المتكاملة فإن تقسيم مراحل التنفيذ على أساس الوحدات من شأنه أن يسهم في تحسين أدائه وجدواه، كأن يتم التركيز على إنجاز وحدة أو وحدات في بداية العمل بحيث يساعد إدخالها في الإنتاج على بدء المشروع بتقديم إيرادات في سرعة كافية تخفف من نفقات التأسيس من جهة وتعظم القيمة الحالية لتدفقات الإيرادات النقدية من جهة ثانية.

## ثالثا: تقدير التكاليف الاستثمارية للمشروع

يجب مراعاة الأمور الآتية عند تقدير التكاليف الاستثمارية للمشروع:

أ - أن يكون تقدير كل بند شاملاً لكل متمماته الفرعية: فمثلاً عند تقدير تكاليف الآلات والمعدات يجب أن يتضمن التقدير تكاليف الشراء والشحن والتأمين والتفريغ والتخليص ونفقات التركيب والتشغيل التجريبي.

ب - أن يؤخذ في الحسبان السعر الفعلي للقطع الأجنبي إذا كانت مكونات الاستثمار مستوردة، حتى مع توافر القطع للمشروع بسعر أدنى مدعوم، كي تكون دراسة الجدوى معبرة تعبيراً صحيحاً عن توقعات النشاط الاقتصادي للمشروع.

وتتألف التكاليف الاستثمارية لأي من المشروعات من قسمين، يمثل القسم الأول الرأسمال الثابت والقسم الثاني الرأسمال العامل.

1- الرأسمال الثابت: يقصد بالرأسمال الثابت الأصول التي ينبغي على المشروع اقتناؤها وتملكها حتى يمكنه القيام بالأعمال المنشأ من أجلها وتتكون هذه الأصول من الموجودات المادية والمعنوية، المنقولة وغير المنقولة، التي تقتنى بهدف استعمالها طوال مدة عمرها الإنتاجي في خدمة أغراض المشروع الإنتاجية.

2- رأس المال العامل: يقصد بالرأسمال العامل مجموع المواد من المستلزمات السلعية والمواد الخام نصف المصنعة والمواد المصنعة، إضافة إلى الأموال النقدية الجاهزة اللازمة لتمويل العمليات الجارية في بداية العمل وقبل بدء المشروع بالإنتاج وتوريد العوائد من مبيعاته أو من الخدمات التي يقدمها. ويضاف إلى رأس المال الثابت والعامل قسمان آخران متممان يؤلفان جزأين من رأس المال اللازم للمشروع وهما:

1- الاستثمارات في الخدمات المكملة للمشروع: يضاف إلى مجموع رأس المال الثابت ورأس المال العامل نصيب المشروع من الاستثمارات المتممة التي لا يمكن تشغيل المشروع من دونها.

2- تقدير قيم الاستبدال والتجديد: تراعي دراسات الجدوى الاقتصادية تشميل قوائم التدفقات النقدية وحسابات القيمة الحالية إلى جانب التكاليف الاستثمارية

اللازمة لبدء العمل في المشروع تلك التي تكون ضرورية بعد مضي مدة محددة من تشغيله لتجديد عناصر رأس المال الثابت واستبدالها عند انتهاء عمرها الإنتاجي.

**رابعا: تقدير تكاليف التشغيل السنوية**

لتقدير تكاليف التشغيل السنوية يجب أن تتوافر لواضعي دراسة الجدوى الاقتصادية المعلومات التالية:

1- مواصفات الآلات والتجهيزات الفنية ليتسنى لهم معرفة استهلاك هذه الآلات من الطاقة والوقود والكهرباء وكذلك حاجتها من قطع التبديل ونفقات الصيانة الدورية.

2- معدل حاجة وحدة المنتج من المواد الأولية الرئيسة ومن المواد المساعدة اللازمة للإنتاج من أجل حساب تكلفة الخامات والمواد الأولية (المعايير الصناعية العالمية).

3- سير حركة خطوط الإنتاج ومعدلات أداء العمل من أجل معرفة عدد العمال اللازمين.

وتشتمل تكاليف التشغيل السنوية على أربعة أقسام رئيسة وهي: المستلزمات السلعية، المستلزمات الخدمية، الأجور، والمصروفات التحويلية الجارية.

**خامسا: تقدير إيرادات المشروع**

تعد الإيرادات السنوية جزءاً حيوياً في دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع ذلك أنه في ضوء كتلة الإيرادات التي يتوقع الحصول عليها من المشروع ومقارنتها بإجمالي تكاليف تشغيله السنوية يمكن تصور مدى نجاح المشروع من عدمه. ولتقدير الإيرادات الإجمالية للمشروع ينبغي تقدير حجم الطلب على مجموع المنتجات التي ينتجها وعلى كل منتج من هذه المنتجات. وفي ضوء هذا التقدير يتم اختيار الطاقة

الإنتاجية الملائمة للمشروع وطريقة الإنتاج الأفضل وتحديد تكاليف التشغيل السنوية وتوزيعها إلى تكاليف ثابتة وأخرى متغيرة من أجل أخذ ذلك في حسابات الجدوى الاقتصادية.

وفي ضوء كل ما سبق يتم إعداد قائمة الإيرادات الإجمالية السنوية للمشروع والاعتماد عليها في دراسة جدواه الاقتصادية وحساب مؤشرات الربحية التجارية. وإلى جانب الربحية التجارية تتناول دراسات الجدوى الاقتصادية الربحية الاجتماعية أيضاً.

## سادسا: التحليل المالي لنتائج عمل المشروع

إذا كانت مشروعات القطاع الخاص تهدف إلى تحقيق الربح وزيادة التراكم الرأسمالي لأصحابها فإن مشروعات القطاع العام قد تهدف إلى جانب الربحية التجارية تحقيق الربحية الاجتماعية والجدوى الاقتصادية القومية ولهذا تكتفي دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات الخاصة بمؤشرات الربحية التجارية في حين تتضمن دراسات جدوى المشروعات العامة إلى جانب مؤشرات الربحية التجارية إعادة تقويم هذه المشروعات على مستوى الاقتصاد الوطني ككل بقصد التعرف على تكاليف المشروعات ومنافعها غير المباشرة إضافة إلى تكاليفها ومنافعها المباشرة.

أ - الربحية التجارية والجدوى الاقتصادية:

1- طريقة حساب الربحية التجارية: لدراسة مؤشرات الربحية التجارية للمشروع تحتسب القيمة الحالية الصافية للتدفقات النقدية ويتم ذلك بإعداد جدول بالإنفاق الاستثماري وتكاليف التشغيل والإيرادات والأرباح وحساب قيمتها الحالية حسب سنوات الإنفاق أو التحصيل.

ولكي يكون المشروع مربحاً تجارياً يجب أن يكون مجموع القيم الحالية للأرباح التي يوردها خلال سنوات حياته أكبر من مجموع القيم الحالية لتكاليف الاستثمار بها في

ذلك تكاليف الاستبدال والتجديد وبمعنى آخر يجب أن يكون صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية في المشروع موجباً. وتكون الربحية أعلى كلما كان صافي القيمة الحالية أكبر.

2ـ طرق حساب مؤشرات الربحية التجارية.

اعتمدت المنظمات الدولية عدداً من الأسس والمعايير لإجراء عملية الاختبار وقياس الربحية. ومن هذه الأساليب المعتمدة:

أ- المعايير البسيطة وتشمل:

1- معيار فترة الاسترداد: يقوم هذا المعيار على حساب المدة الزمنية اللازمة لاستعادة رأس المال المستثمر في المشروع من الأرباح التي يحققها ويعد هذا المؤشر إيجابياً أكثر ودليلاً على الجدوى الاقتصادية للمشروع كلما كانت مدة الاسترداد أقصر.

2- معيار عائد الاستثمار البسيط: يمثل هذا المعيار نسبة الأرباح الصافية المتوقعة للمشروع، خلال سنوات عمره الإنتاجي منذ وضعه في التشغيل وحتى خروجه من الإنتاج، على مبلغ الاستثمار الإجمالي. ويتم حسابه بالصيغة التالية:

$$\text{معدل عائد الاستثمار} = \frac{\text{متوسط الأرباح} \times ١٠٠}{\text{مبلغ الاستثمار الإجمالي}}$$

وهذا المعيار، على الرغم من سهولة حسابه وإمكان الاستعانة به مؤشراً تقريبياً لإعطاء فكرة أولية عن ربحية المشروع، لا يمكن اعتماده مؤشراً نهائياً لأنه يعتمد أيضاً

على القيم الاسمية ولا يأخذ القيم الحقيقية (المخصومة) للتدفقات النقدية التي ترد إلى المشروع عبر سنوات عمره الإنتاجي.

ب - معيار صافي القيمة الحالية: يقصد بصافي القيمة الحالية للمشروع فرق القيمة الحالية للإيرادات والتكاليف النقدية المستقبلية.

يعد صافي القيمة الحالية مؤشراً صحيحاً لقياس الجدوى التجارية للمشروع غير أنه معيار مطلق إذ يبين ربحية المشروع بالمطلق ولهذا تلجأ الدراسات إلى حساب نسبة صافي القيمة الحالية بتطبيق الصيغة التالية:

$$\text{نسبة صافي القيمة الحالية} = \frac{\text{صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية}}{\text{القيمة الحالية لإجمالي الاستثمار}}$$

فإذا كانت النسبة الناتجة أكبر من (أو تساوي) الواحد عُد المشروع ذا جدوى وكلما كانت النسبة الناتجة أعلى عُد المشروع أكثر ربحية.

ج - العائد الداخلي للاستثمار: يُعرف العائد الداخلي للاستثمار بأنه سعر الخصم الذي تتساوى عنده القيمة الحالية لإجمالي التكاليف مع القيمة الحالية للمشروع، ويكون عنده صافي القيمة الحالية للمشروع مساوياً للصفر.

د - تحليل نقطة التعادل: يهدف تحليل نقطة التعادل إلى تحديد الحد الأدنى للإنتاج والمبيعات الذي يكون عنده تشغيل المشروع من دون تهديد مالي، أي تكون إيراداته السنوية الإجمالية مساوية لتكاليف تشغيله السنوية وبحيث لا يحقق المشروع عنده ربحاً كما لا يتحمل أي خسارة. وتحليل نقطة التعادل أحد الطرق

التي يلجأ إليها الدارسون لتقرير مستوى التأكد من النتائج التي يمكن أن تترتب على الاستثمار في المشروع.

هـ - تحليل حساسية المشروع: ولزيادة موثوقية دراسات الجدوى الاقتصادية يعمد بعض الدارسين إلى دراسة أثر العوامل السلبية التي قد تطرأ على مؤشرات الربحية من حيث ارتفاع التكاليف، وانخفاض الإيرادات وقصر عمر المشروع. وذلك بإعادة الحساب على أساس افتراض تغيير هذه المتغيرات الثلاثة في الاتجاه غير الملائم للمشروع: اتجاه التكاليف نحو الارتفاع واتجاه الإيرادات نحو الانخفاض بنسبة مئوية محددة وكذلك تقصير مدة عمر المشروع الإنتاجي بنسبة محددة أيضاً.

ب - الربحية الاجتماعية والجدوى الاقتصادية القومية: إذا كان المشروع موضوع الدراسة من مشروعات القطاع العام التي تمولها الخزينة العامة تخضع دراسة الجدوى التجارية إلى إعادة تقويم تقوم بها جهة حكومية مشرفة مثل وزارة التخطيط، الغرض منها دراسة جدوى إقامة المشروع على مستوى الاقتصاد الوطني آخذة بالحسبان المعايير والأفضليات التي تضعها السلطات المركزية في تقرير أولوية تنفيذ المشروعات.

## سابعا: دراسات الجدوى واتخاذ قرار الاستثمار

كان للصعوبات التي واجهت مؤسسات التمويل الدولية والمصارف التجارية الخاصة الدور الكبير في التنبيه إلى ضرورة إجراء دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات المراد تنفيذها على نحو مسبق. كما تنبه رجال الأعمال وأصحاب الأموال إلى أهمية هذه الدراسات وذلك في ضوء تعدد حالات إفلاس المشروعات المقامة أو

تدني معدلات الربح فيها مقارنة بسواها من المشروعات أو مقارنة بمتوسط معدلات الربح السائدة في المجتمعات.

وترتب على ذلك أن أصبح إجراء دراسة الجدوى الاقتصادية شرطاً ضرورياً لتمويل أي مشروع من قبل المؤسسات الدولية أو من قبل المصارف الخاصة. وذهبت المؤسسات التمويلية إلى أبعد من هذا بحيث أنها لا تقبل بدراسات الجدوى المقدمة لها إلا بعد التأكد من سلامة المبادئ والأرقام المعتمدة فيها، وفي أحيان كثيرة تشترط إجراء هذه الدراسات في مكاتب استشارية محددة أو تقوم بإجرائها مباشرة.

# هنري جورج

## (1897-1839)



هنري جورج Henry George مصلح اجتماعي أمريكي اشتهر عالمياً بكتابه «التطور والفقر» الذي كتبه عام 1880م. ولد في فيلادلفية بالولايات المتحدة الأمريكية.

أكد في كتابه هذا أن العمل في الأرض حق طبيعي لمن يعمل فيها، وبين أنه لا يجوز لمالكي الأراضي أن يقتطعوا من الأرباح التي يجنيها العمال الذين يعملون في الأرض، كما دافع عن ضرورة وجود ضريبة على الأراضي. ورأى أن هذه الضريبة يجب أن تعادل مجموع الناتج الاقتصادي لتلك الأرض، قاصداً بذلك المقدار الذي يزيد من قيمة الأرض على قيمتها فيما لو استعملت لأغراض أقل إنتاجاً كالرعي مثلاً، ويحسب قوله، إن هذه الضريبة تزيل فكرة إيجاد ضرائب أخرى. كما اقترح في كتابه «التطور والفقر» فكرة الضريبة الوحيدة وطالب بإلغاء الضرائب الأخرى.

اقتبس جورج أفكار ريكاردو في الآجار وكانت أساس أفكاره ومنطلقه. وقام بتوضيح هذه الأفكار لعامة الشعب، بعد أن أعطاها معنى جديداً وطبق قانون (الغلة المتناقصة) وفكرة الإنتاج الهامشي أو الحدي للأرض وحدها.

ومن أقوال جورج هنري، إن التطور الاقتصادي يؤدي إلى ندرة في الأراضي، وصاحب الأرض الذي لا يعمل في أرضه يحصل على عوائد كبيرة على حساب عوامل الإنتاج الأخرى من عمل ورأس مال. لذلك يجب على الدولة أن تفرض ضرائب على هذا الإيجار الاقتصادي غير المستحق، لتمنع صاحب الأرض من الحصول على عوائد كبيرة.

كما تصور جورج أن دخل الدولة السنوي الناتج من الضريبة الوحيدة سيكون كبيراً إلى درجة أنه سيؤدي إلى وجود فائض من الإيرادات الضريبية يمكن استغلاله في توسيع أعمال الدولة وتقديم الخدمات العامة.

إن قيام هنري جورج بشرح نظرية (الضريبة الوحيدة) جعل منه محاضراً مرموقاً، واشتهر على صعيد الولايات المتحدة الأمريكية كلها وعلى صعيد العالم بوصفه صاحب هذه النظرية.

رشح هنري جورج نفسه لمنصب رئيس بلدية مدينة نيويورك عام 1886، وعلى الرغم من خسارته في تلك الانتخابات استطاع أن يحصل على عدد أكبر من أصوات الناخبين التي حصل عليها تيودور روزفلت الذي أصبح فيما بعد رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية.

# وليم ستانلي جيفونس

**(1835-1882م)**

وليم ستانلي جيفونس William Stanley Jevons عالم منطق واقتصادي إنكليزي، ولد في أيلول في ليفربول عام 1835م في إنكلترة، وتوفي قرب هاستينغر. أسهم مع ليون فالراس Leon Walras في النمسة وكارل منجر Karl Menger في سويسرة، في وضع نظرية القيمة–المنفعة التي ترى أن قيمة أية سلعة تتحدد بالمنفعة التي يحصل عليها المستهلك من هذه السلعة. وكان لجيفونس دور واضح في تطوير هذه النظرية بإدخال مفهوم «منفعة الوحدة الأخيرة»، لتصبح «نظرية المنفعة الحدية». فقد شرح في كتابه «نظرية الاقتصاد السياسي» (1871) نظرية المنفعة الحدية أو منفعة الوحدة الأخيرة للمستهلك التي تحدد قيمة السلعة عنده. لقد ترك جيفونس بصمات في تطوير علم الاقتصاد إذ يعد مؤسس حقبة جديدة في تاريخ الأفكار الاقتصادية.

بدأ جيفونس دراساته الجامعية في عام 1851 واضطر، بسبب أوضاع عائلية مالية، إلى الانقطاع عن دراسة العلوم الطبيعية في المدرسة الجامعية بلندن عام 1854 ليلتحق بوظيفة محلل في دار سك النقود في سيدني بأسترالية حتى عام 1859، ثم عاد إلى إنكلترة وأبدى اهتماماً بدراسة الاقتصاد والعلوم الاجتماعية. وفي عام 1866 عُين أستاذاً للاقتصاد السياسي في كلية أوين بمانشستر، ثم انتقل إلى الكلية الجامعية في عام 1876.

تقسم مؤلفات جيفونس قسمين رئيسيين: في نظرية المنطق وفي العلوم الاقتصادية. ففي مجال المنطق خلَّف عدداً من المؤلفات منها «المنطق الصرف» (1864) و«الإحلال بين المتشابهات» (1869) و«الدروس الأولية في المنطق»

(1870) و«مبادئ العلوم» (1874). لقد استخدم جيفونس معارفه العميقة في علوم الطبيعة وتصوراته حول الظواهر الفيزيائية في توضيح أفكاره المجردة.

وفي مجال العلوم الاقتصادية، تتوزع كتاباته بين حقلين: الاقتصاد التطبيقي والنظرية الاقتصادية. ففي الحقل الأول كتب «هبوط كبير في قيمة الذهب» (1863) الذي وقفه على قياس التغيرات في أسعار الذهب، في المدة التي أعقبت كشوف الذهب في أسترالية وفي كاليفورنية، وفيه قدم أعظم إسهام في نظرية الأرقام القياسية. كما كتب في عام 1865 كتابه حول «مسألة الفحم» الذي دفع بالحكومة الإنكليزية إلى تأليف لجنة حكومية من أجل دراسة احتياطي الفحم في إنكلترة. كما كتب «النقود وآلية الصرف» (1875) و«أبحاث في النقود المالية» صدر عام 1884 بعد وفاته. وكان إسهامه في مجال النظرية الاقتصادية كبيراً جداً، فإلى جانب دوره الكبير في وضع نظرية المنفعة الحدية في إنكلترة، ألف في عام 1878 كتابه المشهور «مبادئ في الاقتصاد السياسي» الذي عرض فيه تصوراً عاماً للنظرية الاقتصادية في مجال النقود والقيمة والتوزيع. لقد اعتمد جيفونس، في تفسير المنفعة الحدية، على مقولة الفيلسوف جيريمي بنتام حول درجة اللذة أو المنفعة، كما اعتمد على علوم الرياضيات ليقرر وجود علاقة ارتباط بين القيمة والمنفعة، وبذلك يكون جيفونس قد استخدم معارفه في علم المنطق وفي الرياضيات لتحليل الظواهر الاقتصادية. وكان لجيفونس إسهام كبير في تطوير مناهج العمل العلمي بكتابه «مبادئ العلوم».

# الحرية الاقتصادية

## تعريفها:

هي مذهب أو عقيدة اقتصادية تؤكد أن النظام الاقتصادي الأمثل هو النظام القائم على حرية المبادرات الفردية. هذا التعريف المبسط لا يوضح الفروق بين مختلف المدارس الاقتصادية الليبرالية،إذ إن الأساس المشترك بين تلك المدارس هو الاعتقاد بوجود نظام طبيعي وقانون طبيعي يحكمان الحياة الاقتصادية.

والقانون الطبيعي هو قانون المنفعة الشخصية الذي يُسير النشاط الاقتصادي لأفراد المجتمع. والنظام الطبيعي هو النظام الذي يتحقق من خلال حرية المبادرات الفردية، لذلك فإن حرية المبادرات الفردية تدخل ضمن إطار القوانين الاقتصادية الطبيعية. يتصور أنصار الحرية الاقتصادية إنساناً اقتصادياً مجرداً homos economicus ويرون أن السلوك الطبيعي لهذا الفرد هو الحصول على أكبر إشباع ممكن بأقل عناء. أن سعي الأفراد وراء مصالحهم الشخصية يقودهم إلى تحقيق المصلحة العامة. وهكذا فإن المصلحة العامة لا تتعارض مع المصالح الشخصية.

## أسس مذهب الحرية الاقتصادية

يستند مذهب الحرية الاقتصادية إلى الأسس الآتية:

1- الملكية الخاصة هي الأساس القانوني للحياة الاقتصادية.

2- الحرية الفردية ملازمة لقانون المنفعة الشخصية، فالفرد هو أقدر على معرفة مصالحه، لذا يجب أن تُترك له الحرية في العمل وفي الإنتاج وفي المبادلة وفي الربح.

3- المنافسة الحرة هي آلية لتنظيم العلاقات الاقتصادية القائمة بين أفراد المجتمع، لذلك يجب على الدولة الابتعاد عن أي تدخل في الحياة الاقتصادية.

## فلسفة الحرية الاقتصادية

ارتبطت الدعوة إلى الحرية الاقتصادية بالدعوة إلى الحرية السياسية لذلك ظهرت الليبرالية في القرن السابع عشر في صيغة فلسفة سياسية تدعو إلى الدفاع عن حقوق الفرد في مواجهة سلطة الملوك. ويعد جون لوك John Lock من أوائل حملة لواء الدعوة إلى الحرية السياسية، إذ يرى أن السلطة السياسية تكتسب الشرعية من القبول والموافقة على أن تحكم. لذلك فهو يعارض النظام الملكي القائم على الامتياز والحق الإلهي ويعتقد بوجود حقوق طبيعية للفرد يجب على المجتمع احترامها. كما يعتقد أن المجتمعات الإنسانية تخضع لقوانين طبيعية أعلى من القوانين المدنية.

لقد كانت فكرة القانون الطبيعي من الأفكار الكبرى التي أخذت تشق طريقها في القرن الثامن عشر، فقد اتصف هذا القرن بانتشار الروح العلمية مما أدى إلى محاولة تحليل الظواهر الاقتصادية بالاستناد إلى قوانين علمية. لذلك نشأ الاعتقاد بأن الظواهر الاقتصادية هي على غرار الظواهر الطبيعية تخضع كلها لقوانين حتمية وثابتة. وانسجاماً مع هذه المقولة، فإن القانون الطبيعي تقتضيه الضرورة الطبيعية الحتمية، ومن هنا جاءت الدعوة إلى الحرية الاقتصادية التي تعني عدم الوقوف في وجه تلك القوانين الطبيعية أو التعرض لها.

## المنظور التاريخي

جاء مذهب الحرية الاقتصادية رداً على التجارية التي كان أنصارها يرون في تدخل الدولة شرطاً لزيادة الثروة المتمثلة في جمع المعادن الثمينة من ذهب وفضة.

وبدأ مذهب الحرية الاقتصادية مع ظهور الطبيعيين (الفيزيوقراط) الذين كانوا يعتقدون بوجود قوانين عامة تحكم النشاط الاقتصادي أسوة بالقوانين التي تحكم

الظواهر الطبيعية ولذا قالوا بوجود قانون طبيعي تقتضيه الضرورة بحكم النشاط الاقتصادي.

أما المدرسة الاتباعية (الكلاسيكية) فلم تكن تختلف عن الطبيعيين القائلين بالقانون الطبيعي. ويرى أنصار المدرسة الكلاسيكية أن المنفعة الخاصة هي الدافع الذي يحكم نشاط الفرد الاقتصادي. فقد كان سميث يرى أن الأفراد في سعيهم لتحقيق منافعهم الشخصية في جو من الحرية والمنافسة يحققون مصلحة الجماعة في الوقت ذاته. طور كل من آدم سميث ودافيد ريكاردو وروبرت مالتوس، وجان باتيست ساي وجون ستيوارت ميل وسواهم مذهب الحرية الاقتصادية انطلاقاً من مبدأ «دعه يعمل، دعه يمر» أي أن حرية الفرد تكوّن شرطاً ضرورياً لتطور المجتمع وعلى الدولة ألاّ تتدخل في النشاط الاقتصادي للفرد وإنما عليها أن تهتم فقط بتوفير الأمن وحماية النظام بين الناس.

وكان من نتيجة سيادة مذهب الحرية الاقتصادية نشأة النظام الرأسمالي القائم على اقتصاد السوق وتطوره حتى غدا النظام الاقتصادي شبه الوحيد في بداية الألفية الثالثة.

### انتقادات مذهب الحرية الاقتصادية

تعرض مذهب الحرية الاقتصادية للانتقاد على يد المفكرين الاشتراكيين، إذ أثارت مأساة العمال الاجتماعية ردة فعل عنيفة في الفكر الاقتصادي فأخذ عدد من المفكرين بدراسة العلاقة بين النظام الليبرالي والبؤس الإنساني وهذا ما قادهم إلى انتقاد المذهب الكلاسيكي ومذهب الحرية الاقتصادية.

إن مفاهيم هؤلاء الاشتراكيين أقامت فكراً جديداً ودعوة جديدة منافية للحرية الاقتصادية والملكية الفردية. وتتلخص أفكارهم في الدعوة إلى الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج وإلى إحلال التنظيم الاقتصادي محل الآلية العفوية لقوى السوق.

كان كارل ماركس يعتقد أن أسلوب الإنتاج الرأسمالي يتضمن أسباب زواله بسبب التناقض بين الطابع الاجتماعي للإنتاج والشكل الخاص لتملك المنتجات بسبب ملكية الرأسماليين الفردية لوسائل الإنتاج. ويظهر هذا التناقض في أزمات فيض إنتاج تعرقل نمو الاقتصاد الرأسمالي.

إن الانتقادات التي وجهت لمذهب الحرية الاقتصادية من خلال النقد الموجه لفكر المدرسة الكلاسيكية وللنظام الرأسمالي من قبل المفكرين الاشتراكيين ولاسيما كارل ماركس أدت إلى إعادة النظر في الأسس التي قامت عليها المدرسة الكلاسيكية فظهرت أفكار جديدة مخالفة لأفكار المدرسة الكلاسيكية.

طرحت هذه الأفكار الجديدة من قبل كل من ستانلي جيفونس Stanly Jevons، وليون فالراس Léon Walras وكارل منجر Carl Menger. وقد وضعت أفكار هؤلاء الاقتصاديين أساس الكلاسيكية الجديدة.

وجاءت أفكار المدرسة الكلاسيكية الجديدة لتعزز المبادئ الليبرالية بهدف الدفاع عن النظام الرأسمالي، فالمنفعة عند هؤلاء لم تعد الدافع الذي يحكم سلوك الإنسان الاقتصادي فقط، وإنما أضحت أيضاً القانون الذي بموجبه تتحدد قيمة السلعة.

وهكذا لم يعد العمل مصدر القيمة كما كان عند الاقتصاديين الكلاسيكيين. وإنما قيمة السلعة تتحدد بمنفعة تلك السلعة في إطار ندرتها ومنفعتها الحدية أي منفعة الوحدة الأخيرة التي تحقق إشباع أقل الحاجات إلحاحاً.

هذا بصدد القيمة أما فيما يتعلق بمشكلة التوزيع، فإن النظرية الكلاسيكية الجديدة تلغي مفهوم الربح من كيانها النظري وذلك بهدف الابتعاد عن مفهوم استغلال رأس المال للعمل وبالتالي القيمة الزائدة، ومفهوم صراع الطبقات الذي كان قد طرحه كارل ماركس.

وجهت انتقادات كثيرة للنظرية الكلاسيكية الجديدة، من ضمنها أن هذه النظرية لا توضح مصدر الزيادة في القيمة التي تعد مصدر النمو الاقتصادي، لأن هذه النظرية تلغي من كيانها النظري مفهوم الربح الذي يعد مصدر التراكم الرأسمالي وبالتالي النمو الاقتصادي.

ومن أهم الانتقادات التي وجهت لتلك النظرية، مشكلة تعريف رأس المال وقياسه، إذ إن رأس المال غير مجرد فهو سلع حقيقية غير متجانسة ناتجة من العمل وتستخدم في عملية الإنتاج. ومن المستحيل تفسير قيمة رأس المال استناداً إلى مفهوم الإحلال بين عوامل الإنتاج أي استناداً إلى إنتاجياتها الحدية.

وجاءت الوقائع الاقتصادية لتدحض ادعاءات النظرية الكلاسيكية الجديدة ولتقضي على تفاؤل الاقتصاد السياسي البرجوازي أو النظرية الكلاسيكية بشأن آلية التوازن العفوي.

وتحت تأثير الأزمة الاقتصادية الحادة لعام 1929 ظهرت ضرورة الاعتراف بأن النظام الرأسمالي يعاني الأزمات الاقتصادية الدورية ونقص الاستخدام وضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية بهدف تحقيق الاستخدام الكامل. أي بطلان الادعاء بأن سعي الأفراد لتحقيق مصالحهم يخدم مصلحة الجماعة، مما أدى إلى إعلان نهاية مبدأ «دعه يعمل، دعه يمر».

أما الانتقاد القوي لمذهب الحرية الاقتصادية فقد جاء على يد اللورد كينز الذي قال: «أن تطور الرأسمالية يصطدم بتناقضات حادة لا يمكن أن تزول عفوياً وتظهر هذه التناقضات في البطالة وعدم كفاية الطلب الفعال على البضائع الذي يعني أن عرض البضائع لا يتطابق عفوياً مع الطلب عليها».

لذلك فإن النظرية الكينزية على العكس من النظريات الرأسمالية التسويغية جاءت لتعترف بتلك التناقضات وتعمل على إيجاد الحلول لها. وقد ساعدت تلك الحلول على تجاوز أزمة النظام الرأسمالي التي ظهرت بوادرها عام 1929.

فلقد هدمت النظرية الكينزية النظام الليبرالي القائم على فكرة التوازن الاقتصادي بين العرض والطلب والإنتاج والاستهلاك التي أكدها ساي من خلال قانون المنافذ وفالراس من خلال قانون التوازن العام.

كما دحضت الكينزية الفكرة القائلة إن آلية الأسعار تحقق التوازن في أعلى مستويات الإنتاج وفي شروط الاستخدام الكامل لجميع عوامل الإنتاج.

وكان كينز يرفض إمكانية حدوث التوازن العفوي بين العرض الكلي للبضائع والطلب عليها. فهو يرى إمكانية التدخل الحكومي بهدف خلق هذا التوازن ويكفي أن تغطي الاستثمارات الفرق بين الدخل العام والاستهلاك ليتم التوازن بين العرض والطلب وبين الإنتاج والاستهلاك.

وهكذا فإن فكرة النظام الطبيعي والقانون الطبيعي التي يعبر عنها قانون المنفعة الشخصية والحرية الفردية والتي كانت حجة المدافعين عن مبدأ الحرية الاقتصادية انهارت بعد ما تأكد عدم قدرة آليات السوق على تحقيق التوازن الاقتصادي عفوياً وتلقائياً وبعد وقوع الأزمات الاقتصادية الدورية التي كان أكثرها حدة الأزمة الاقتصادية لعام 1929ـ1933.

كذلك فإن الوقائع الاقتصادية أكدت عدم إمكانية الوصول إلى نظام تتحقق فيه المنافسة الكاملة، إذ إن الحرية الاقتصادية أدت، على العكس، إلى ظهور الاحتكار من خلال تركز وتمركز رؤوس الأموال.

### الليبرالية الجديدة

نشأت دعوة ليبرالية جديدة néo - libéralisme قادها الاقتصادي الأمريكي ليبمان W.Lippman. بهدف إنقاذ الليبرالية ـ الحرية الاقتصادية.

حافظ الليبراليون الجدد على جوهر الليبرالية والأسس التي تقوم عليها من حيث الاعتقاد بالنظام الطبيعي وتوكيد الملكية الخاصة والحرية الفردية والمنافسة الحرة، فهم يعتقدون بضرورة تدخل الدولة بهدف إقامة النظام الطبيعي من خلال ضمان عمل المبادرات الفردية في إطار من المنافسة الحرة.

بمعنى آخر «التدخل من أجل الحرية» في مواجهة الاحتكارات، وهذا لا يعني التقليل من الحرية وإنما في صيانة هذه الحرية، فالليبراليون الجدد يعتقدون بالآليات العفوية لقوى السوق وأثرها في تنظيم النشاط الاقتصادي ولكن ذلك لا يتم إلا بضمان المنافسة الحرة شرطاً لضمان عمل تلك الآليات.

وعليه فإن الليبراليين الجدد ينادون بالتدخل من أجل الحفاظ على المنافسة الحرة وصونها بهدف تحقيق النظام الطبيعي.

إن تطور اقتصاديات السوق منذ الثلاثينات من القرن العشرين يظهر أن الدولة لم تعد تكتفي بالحياد، إذ عهدت إليها مهمة تنظيم الأنشطة الاقتصادية وضمان تحقيق النمو الاقتصادي.

كما أضحت الدولة نفسها بمنزلة الرأسمالي فأقامت الكثير من المصانع والمشروعات الاستثمارية ذات الطابع الإنتاجي.

لقد استطاعت الدول الرأسمالية أو دول اقتصاديات السوق أن تخرج من أزمتها الاقتصادية وأن تضمن نمو اقتصادياتها بتدخل الدولة في الحياة الاقتصادية واتباع السياسات الكينزية بشأن تنشيط الطلب الفعال، ولكن تلك الاقتصاديات ما لبثت أن عرفت الأزمة الاقتصادية من جديد في أوائل السبعينات.

إن ما يميز الأزمة الاقتصادية لسنوات السبعينات من الأزمة الاقتصادية في الثلاثينات هو ترافق التضخم والبطالة، وهذا دفع الليبراليين الجدد إلى تفسير الأزمة بأنها نتيجة اتساع دور الدولة وسياستها النقدية والمالية.

ومهما يكن الأمر، أمام تلك التطورات، فإن الليبرالية، حتى في صيغتها الجديدة، لم تعد أكثر من تسمية تطلق على الاقتصاديين والسياسات الاقتصادية المؤيدة لاقتصاد السوق. إذ أضحى تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية من الحقائق المسلم بها ودور الدولة وأدواتها لم تعد مجهولة ينظر إليها بازدراء.

ولكن، على الرغم من تغير مضمون العقيدة الليبرالية فإن دور الدولة في الحياة الاقتصادية، في بلدان اقتصاديات السوق التي تنادي بالحرية الاقتصادية، يختلف عنه في البلدان الاشتراكية التي تؤمن بالتوجيه المخطط للاقتصاد وبالملكية الجماعية لوسائل الإنتاج. وذلك لأن دور الدولة في اقتصاديات السوق ينحصر في ضمان التوازن والنمو الاقتصادي والقيام بالمشروعات العامة التي لا يقدم على القيام بها الأفراد نتيجة عدم ربحيتها أو بسبب حاجتها إلى رؤوس أموال ضخمة، وبذلك فإن الدولة في اقتصاديات السوق ليست أداة تهدف إلى تغيير الهياكل الاقتصادية والاجتماعية، وإنما هي عنصر منظم ومشجع للمبادرات الفردية.

# حساب التصفية

يقصد بالتصفية مجموعة الإجراءات الضرورية لإنهاء عمليات الشركة ودفع ما عليها من ديون وتحصيل مالها من ذمم وتحويل موجوداتها إلى نقود لإمكان توزيعها على الشركاء بوساطة القسمة.

يتولى عملية التصفية مصفٍ أو أكثر، وقد يكون هذا المصفي شريكاً متضامناً أو موصياً في شركات الأشخاص أو مديراً أو مساهماً في شركات الأموال ويمكن تكليف شخص من خارج الشركة بقرار من الشركاء أو الهيئة العامة للمساهمين أو المحكمة المختصة عند الاقتضاء. ويمارس المصفي الصلاحيات المنوطة به بموجب قرار تكليفه وبصورة خاصة عليه القيام بالأعمال الآتية:

1- إنجاز العقود السابقة للتصفية وتسديد التزامات الشركة تجاه الغير.

2- بيع موجودات الشركة دفعة واحدة أو تدريجياً.

3- تحصيل الديون المستحقة للشركة.

4- تمثيل الشركة أمام الغير أو القضاء خلال فترة التصفية.

5- تسديد حقوق الشركاء أو المساهمين الناتجة من التصفية على أن تتم مراعاة الأولويات الآتية:

أ ـ تسديد مصاريف التصفية.

ب ـ الديون الممتازة كالضرائب المستحقة للدولة والقروض المستحقة للمصارف الحكومية والرواتب والأجور المستحقة للعاملين في الشركة، وغير ذلك.

ج ـ الديون العادية وتشمل الدائنين وأوراق الدفع.

د ـ القروض المستحقة للشركاء.

هـ ـ الحسابات الجارية للشركاء.

و ـ نصيب الشركاء والمساهمين من رأس المال وأرباح وخسائر السنين السابقة وأنصبتهم من الاحتياطيات غير الموزعة الاحتياطي العام واحتياطي ارتفاع الأسعار والاحتياطي الإجباري.

ولابد للمصفي من أن يفتح حساباً للتصفية يحمله بنتائج بيع موجودات الشركة أو أصولها سواء أكانت رابحة أم خاسرة، كما يحمله بنتائج عملية تسديد التزامات الشركة إذا اختلفت عن القيمة الدفترية.

ويمكن القول إن حساب التصفية يخصص لمعالجة أي أرباح أو خسائر تنتج من تنفيذ تصفية الشركة بإجراءاتها المتعلقة ببيع موجودات الشركة أو تسديد التزاماتها للغير. بحيث تبقى موجودات الشركة أو التزاماتها مسجلة في الدفاتر بحسب القيمة الدفترية إلى أن يتم بيعها بهدف تنفيذ التصفية.

ثمة إجراء بديل يتمثل بتسجيل موجودات الشركة كافة في حساب التصفية مدينة مقابل ترقينها من الدفاتر، وكذلك ترقين الالتزامات للأطراف الأخرى وتسجيلها دائنة في حساب التصفية. وكلما حصلت عملية بيع لأي عنصر من عناصر الموجودات يسجل حساب النقدية مديناً وحساب التصفية دائناً بالقيمة المقبوضة. وكلما تم دفع أي التزام يسجل حساب النقدية دائناً وحساب التصفية مديناً.

ولابد أن يحمل حساب التصفية أيضاً بأي عبء أو خسارة لم تكن مسجلة بالدفاتر وكانت تترتب على الشركة قيد التصفية، كما يستفيد حساب التصفية من أي

إيرادات طارئة كتنزول بعض الدائنين عن ديونهم، أو ظهور حقوق أو موجودات لم تكن معروفة أو مسجلة بالدفاتر عند الشروع بالتصفية.

ويرصد حساب التصفية بتحويل نتيجته سواء أكانت خاسرة أم رابحة إلى حسابات الشركاء الجارية أو إلى حسابات رأس المال في شركات الأشخاص أو إلى حساب رأس المال المتمثل في الأسهم العادية في الشركات المساهمة.

بعد إعداد حساب التصفية وتوزيع رصيده مديناً كان أم دائناً على الشركاء بنسبة توزيع الأرباح والخسائر في شركات الأشخاص أو على رأس مال الأسهم في شركات الأموال يقوم المصفي بالخطوات الآتية:

1- يقفل الحسابات الجارية للشركاء بترحيل أرصدتها إلى حسابات رأسمال الشركاء.

2- تسديد دائني الشركة بحسب أولوياتهم.

3- يطالب أي شريك يظهر رصيد رأسماله مديناً بتسديد كامل هذا الرصيد فيفقد حقه في استيفاء أي مبلغ من رأسمال الشركة.

4- تسوى قروض الشركاء المدينة أو الدائنة مع رؤوس أموالهم.

5- تجمع أموال الشركة النقدية في المصرف (أو في صندوق الشركة)، وتكون هذه النقدية معادلة لصافي رأس المال، بحيث توزع هذه الأموال على الشركاء مما يؤدي إلى إقفال جميع حسابات الشركة، وإنهاء شخصيتها المعنوية أو انقضائها.

وقد تستغرق أعمال التصفية وقتاً طويلاً يطالب فيه الشركاء بتوزيع بعض حصصهم قبل انتهاء التصفية كلياً. وهنا لابد للمصفي من أن يأخذ بالحسبان عدم وجود خسائر تزيد على رؤوس الأموال وإلا عليه ألا يوزع أي مبالغ حتى انتهاء التصفية، وفي جميع الأحوال يجب مراعاة أولويات التوزيع وعدم توزيع الأموال على

الشركاء أو المساهمين إلا بعد تسديد كامل ديون الشركة والتزاماتها. وفي حال دفع أي دفعات إلى الشركاء مع وجود خسائر توزع هذه الدفعات بنسبة توزيع الأرباح وتسجل على حسابات رؤوس الأموال.

# الحسابات القومية

الحسابات القومية comptabilite nationale تعبير رقمي عن المتغيرات الاقتصادية الكلية في بلد ما في مدة زمنية معينة.

فقد أورد نظام الأمم المتحدة للحسابات القومية التعريف الآتي: «تقترح المحاسبة القومية التعبير عن بنية نظام اقتصادي معين، عبر الصفقات التي تتم فيه، بغية تمثيلها بشكل شبكة صفقات تسجل في حسابات متماسكة ومنتظمة».

وفي الواقع يمكن تعريف المحاسبة القومية على أنها «عبارة عن مجموعة من المبادئ والأسس المحاسبية والإحصائية التي تقدم صورة كاملة للاقتصاد القومي لبلد ما لمدة معينة بجداول رقمية جامعة يمكن التنبؤ في ضوئها بمسار الاقتصاد القومي وذلك ضمن إطار علمي متناسق ومتكامل».

## المنظور التاريخي

تعد الحسابات القومية حديثة المنشأ نسبياً، ولم تعرف بشكلها الحالي إلا منذ وقت قريب. فقد شهدت المرحلة التي تلت الحرب العالمية الثانية، نمواً سريعاً وتقدماً ملحوظاً في الحسابات القومية، وخاصة في حسابات الدخل القومي.

وتعود البدايات الأولى للحديث عن مفاهيم المحاسبة الاقتصادية القومية إلى القرن السابع عشر حيث كان الفكر التجاري (المركانتيلي) يسيطر على المفاهيم الاقتصادية السائدة في ذلك الوقت.

ويعد الاقتصادي البريطاني وليم بيتي W.Petty المؤسس الرئيس لمفهوم الدخل القومي حيث عرفه بأنه «القيمة السنوية للعمل، والعائد السنوي لثروة الأمم». وفي

عام 1696 تمكن الاقتصادي البريطاني غريغوري كنغ G.King من القيام بأول محاولة علمية لقياس الدخل القومي، والإنفاق القومي، والادخار القومي.

وفي القرن الثامن عشر قام الطبيعيون (الفيزيوقراط) بتصوير تدفق الدخل القومي بين مختلف القطاعات، وتوضيح حقيقة التشابك الاقتصادي بين الأنشطة المختلفة. ويذكر في هذا الصدد ما قام به كينيه Quesnay بإعداد الجدول الاقتصادي الذي كوّن القاعدة الأساسية لنشوء المحاسبة القومية.

اختلفت نظرة المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) عن المدرسة الطبيعية في تحديد العناصر الداخلة في تركيب الناتج القومي إذ صار مفهوم الإنتاج يتضمن الخدمات أيضاً.

أما كارل ماركس فقد قصر مفهوم الإنتاج والناتج الداخل في الحسابات القومية على إنتاج السلع المادية من دون الخدمات. وبدأ الاهتمام واضحاً بدراسات الحسابات الاقتصادية القومية مع بداية القرن العشرين، إذ بدأت الدول بجمع الإحصاءات الاقتصادية وتبويبها كوسيلة لرسم السياسة الاقتصادية للدولة.

في عام 1947 نشر المكتب الإحصائي التابع للأمم المتحدة مؤلفاً عن الموضوع اقترح فيه نظاماً موحداً للحسابات الاقتصادية القومية، وتم تعميمه على الدول الأعضاء كافة مطالباً إياها الأخذ به لتسهيل الدراسات الدولية المقارنة.

وقد بدأ العمل فعلاً بهذا النظام منذ عام 1953. وللتطورات الاقتصادية المتلاحقة تم تعديل هذا النظام تحت تسمية نظام الحسابات الاقتصادية القومية المعدل عام 1968. كما تم إدخال بعض التعديلات الجديدة عليه في عام 1995.

إضافة إلى هذا النظام الموحد، هناك نظام محاسبة الناتج المادي، أو نظام الموازين، الذي كانت تأخذ به مجموعة البلدان الاشتراكية السابقة.

وعلى الصعيد العربي قامت الجامعة العربية بإعداد نظام للحسابات الاقتصادية القومية في ضوء نظام الحسابات الاقتصادية القومية المعدل للأمم المتحدة.

**تصنيف الحسابات القومية**

ثمة خمسة أنواع أساسية للحسابات الاقتصادية القومية اليوم، كل منها يعالج ناحية من نواحي النشاط الاقتصادي. وهذه الحسابات هي:

1- حسابات الدخل القومي والناتج القومي: إن حسابات الدخل القومي والناتج القومي تتعلق بعمليات الدخل والإنتاج، وتسجل في هذه الحسابات الصفقات المتعلقة بالدخل والإنتاج والإنفاق والادخار والاستثمار.

2- جدول المدخلات والمخرجات: يلخص جدول المدخلات والمخرجات العلاقات المتشابكة والمتداخلة بين مختلف القطاعات الاقتصادية في البلد. فكل قطاع يستهلك مواده الأولية التي يتسلمها من إنتاجه ومن إنتاج بقية القطاعات ثم يوزع منتجاته على مؤسساته وعلى بقية القطاعات، وهذا الجدول يلخص هذه العلاقات بين مختلف القطاعات والصناعات.

3- حساب تدفقات الأموال: يُظهر بيان تدفقات الأموال العمليات الخاصة بالنقد والاعتمادات كافة. لذلك نجده يصف العمليات الخاصة بالإنتاج والعمليات المالية التي تتم في البلد المعني. كما أنه يظهر التغيرات الحاصلة في الموجودات والمطالب المتعلقة بمختلف القطاعات. أي إنه يتمحور حول العلاقات المالية بدلاً من الإنتاج أو الدخل.

4- ميزان المدفوعات: إن الهدف من الحسابات الموجودة ضمن ميزان المدفوعات هو إظهار علاقات الدولة الاقتصادية مع العالم الخارجي، إذ تسجل فيه موارد الدولة من الخارج وكذلك مدفوعاتها إليه ضمن مدة محددة وسبب معين.

5- ميزانية الثروة القومية: إن ميزانية الثروة القومية عبارة عن بيان محاسبي يظهر موجودات الوطن ومطاليبه في مدة محددة من الزمن. فهي أشبه ما يكون بميزانية موحدة لجميع ميزانيات القطاعات الاقتصادية المختلفة. وبذلك تبين الثروة القومية للبلد في زمن محدد.

## تصنيف الأنشطة الاقتصادية

هناك عدة طرق لتقسيم الاقتصاد إلى قطاعات مختلفة، وذلك بحسب الهدف المراد تحقيقه من وراء التقسيم. ويمكن التمييز بين أسلوبين أساسيين لتحديد القطاعات الاقتصادية.

الأسلوب الأول: يعتمد في تحديد القطاعات على الوظيفة الاقتصادية ويتخذها أساساً في توحيد حسابات الوحدات المتشابهة أو المتجانسة.

الأسلوب الثاني: يعتمد على عوامل اجتماعية إضافة إلى العوامل الاقتصادية.

وهناك ثلاث طرق رئيسة لتقسيم الاقتصاد إلى قطاعات بحسب العوامل الاقتصادية وهي:

1- التقسيم بحسب الفعالية: يقوم هذا التقسيم على تصنيف الصفقات والمعاملات الاقتصادية بحسب فعاليتها أو وظيفتها الاقتصادية.

واستناداً إلى ما تقدم يمكن تقسيم الاقتصاد إلى قطاعين يمثلان حركة الإنتاج والاستهلاك هما قطاع المنتجين وقطاع المستهلكين.

وعلى أساس التقسيم بحسب الفعالية يكون في الاقتصاد أربعة قطاعات وهي:

أ - قطاع المنتجين: يضم عمليات جميع الأشخاص والمؤسسات الذين قاموا بفعالية إنتاجية.

ب - قطاع المستهلكين: يضم جميع العمليات المتعلقة بالاستهلاك.

ج - قطاع الحكومة: يدخل فيه جميع الأنشطة والفعاليات الحكومية.

د - قطاع العالم الخارجي: يتضمن جميع العمليات الجارية بين المقيمين في الوطن وبين المقيمين في الأوطان الأخرى.

2- التقسيم بحسب المؤسسات: يدور تقسيم الاقتصاد بحسب المؤسسات حول تصنيف العمليات وفقاً لطبيعة القائمين بهذه العمليات الاقتصادية.

أما القطاعات الأساسية بحسب طبيعة القائمين بالنشاط الاقتصادي فهي أربعة:

أ - قطاع الأعمال: يشمل جميع العمليات التي يقوم بها هذا القطاع سواء كانت هذه العمليات إنتاجية أو استهلاكية أو استثمارية.

ب - القطاع العائلي أو المنزلي: يشمل جميع العمليات التي تتعلق بالأسر من حيث الدخل والاستهلاك والادخار يضاف إليها المعلومات المتعلقة بالمؤسسات غير ذات الربح كالجمعيات الخيرية مثلاً.

ج - القطاع الحكومي: ويشمل النشاط الحكومي.

د - قطاع العالم الخارجي: ويتضمن جميع العمليات الجارية بين المقيمين في الوطن وبين المقيمين في الأوطان الأخرى.

3- التقسيم بحسب القطاعات: يختلف عدد القطاعات بحسب درجة التفصيل المطلوبة.

هناك في الأدبيات الاقتصادية تقسيمان ثلاثيان للاقتصاد القومي.

في التصنيف الثلاثي الأول يتم تقسيم الاقتصاد إلى الزراعة وحدها، ثم الصناعة الاستخراجية والتحويلية، ومعها البناء والتشييد والكهرباء والماء والغاز والباقي فهو لجميع الخدمات.

أما التصنيف الثلاثي الآخر فيقسم الاقتصاد إلى قطاع أولي وقطاع ثانوني (أو ثاني) وقطاع ثالث (ثالثي).

والتصنيف الاقتصادي القطاعي الأوسع في الحسابات القومية هو التصنيف المستمد من نظام الأمم المتحدة. حيث يفصل هذه القطاعات، على النحو الآتي:

- قطاع الزراعة والغابات والقنص وصيد الأسماك.
- قطاع الصناعة الاستخراجية وتشمل المناجم والمحاجر.
- قطاع الصناعة التحويلية.
- قطاع البناء والتشييد.
- قطاع الكهرباء والغاز والماء.
- قطاع النقل والمواصلات والتخزين.
- قطاع تجارة الجملة والمفرق والمطاعم والفنادق.
- قطاع المصارف والتأمين وبقية المؤسسات المالية والمكاتب العقارية.
- قطاع الإدارة العامة(الحكومة) والدفاع.
- قطاع ملكية دور السكن (الإيجارات).
- قطاع الخدمات الأخرى.

ويضاف إلى هذه القطاعات المحلية.

ـ قطاع صافي التعامل مع العالم الخارجي.

وقبل الحديث عن الأنظمة المختلفة لحسابات الدخل القومي والناتج القومي لابد من إيراد بعض التعاريف الهامة للدخل القومي أو الناتج القومي وما يرتبط بها من مفاهيم إضافية.

هناك ثلاثة تعاريف للدخل القومي أو الناتج القومي لبلد ما وذلك تبعاً للطريقة المستخدمة في حسابه من جهة وتبعاً للزاوية التي ننظر منها من جهة ثانية.

فالدخل القومي أو الناتج القومي عبارة عن مجموع الدخول المدفوعة لمختلف عناصر الإنتاج المستخدمة في كافة العمليات الإنتاجية. وبمعنى آخر فهو يعادل مجموع الدخول الموزعة على عناصر الإنتاج هيئة أجور ورواتب، وريع وفوائد وأرباح في أثناء السنة. والثاني هو مجموع المبالغ المنفقة من قبل الأفراد والجماعات والحكومة على شراء السلع والخدمات النهائية في أثناء السنة.أما التعريف الثالث فينظر إلى الدخل القومي أو الناتج القومي بحسب المصدر الذي أنتج فيه فهو عبارة عن مجموع قيم السلع والخدمات الاقتصادية النهائية المنتجة من قبل المقيمين في الوطن في مدة محددة (سنة عادة).

وفي التعريفات السابقة أُخذ الدخل القومي أو الناتج القومي من الزاوية القومية، أي إنه مرتبط بالنشاط الاقتصادي الذي يمارسه المقيمون، بحسب وجهة نظر الحسابات القومية، في الوطن. ولكن لو نظر إلى الموضوع انطلاقاً إلى ما يتم ضمن بقعة جغرافية معينة، فسيتم الحصول على مفهوم مغاير آخر وهو الدخل الجغرافي (المحلي) والناتج الجغرافي.

كما اقتصر البحث عن الدخل القومي أو الناتج القومي وتبيان الأركان الأساسية التي يرتكز عليها المفهوم العام لهذا المصطلح، من دون التمييز فيما إذا كان هذا الدخل أو الناتج مجملاً أو صافياً. وبالحقيقة هناك مقاييس عدة للدخل القومي أو الناتج القومي، كلها ترتكز على الأسس نفسها إلا أنها تختلف عن بعضها في درجة الإجمال أو الصفاء في تكوينها.

واستناداً إلى ذلك نستطيع أن نميز المقاييس التالية:

1- مجمل الناتج القومي: هو مجموع القيم الإجمالية بسعر السوق للسلع والخدمات الاقتصادية النهائية التي ينتجها المقيمون في عام.

وتهدف كلمة« الإجمالية» إلى الدلالة على أن هذا المقياس يشمل الإنتاج بكامله بما في ذلك القسم من الإنتاج الذي عوض رأس المال المستهلك أثناء عملية الإنتاج.

أما سعر السوق فهو للدلالة على أن الإنتاج مقوَّم بالسعر السائد في السوق والذي تؤثر فيه الضرائب غير المباشرة فتؤدي إلى رفعه، وتؤثر فيه أيضاً إعانات الإنتاج مما يؤدي إلى خفضه.

2- صافي الناتج القومي: هو مجموع القيم الصافية بسعر السوق للسلع والخدمات الاقتصادية النهائية التي ينتجها المقيمون في عام.

ويختلف هذا المفهوم عن المفهوم السابق فقد طرح من مجمل الناتج القومي مبلغ اهتلاك رأس المال الذي استهلك أثناء الإنتاج.

3- الدخل القومي: أو صافي الناتج بسعر تكلفة عوائد عناصر الإنتاج، فهو مجموع القيم الصافية للسلع والخدمات الاقتصادية النهائية التي ينتجها المقيمون في وطن واحد خلال سنة بسعر تكلفة عوامل الإنتاج.

أي حُذف من صافي الناتج القومي الضرائب غير المباشرة وأُضيف إليه إعانات الإنتاج.

وإذا ما استبعد من الدخل القومي تلك الاقتطاعات القانونية التي لاتصل إلى الأفراد الذين أسهموا في تكوينه كالتأمينات الاجتماعية، وأرباح الشركات غير الموزعة. في الوقت نفسه إذا ما أضيف إلى الدخل القومي الإعانات التي ترد إلى الأفراد سواء من الحكومة أو من العالم الخارجي فسيتم الحصول على مفهوم جديد يطلق عليه اسم الدخل الشخصي.

ويذهب قسم من الدخل الشخصي إلى الحكومة على شكل ضرائب مباشرة. ويذهب قسم منه إلى العالم الخارجي على شكل إعانات وتحويلات. فإذا ما طرحت هذه الضرائب وتلك الإعانات من الدخل الشخصي يتم الحصول على ما يسمى بالدخل التصرفي وهو يمثل الدخل الجاهز أو المتاح لأبناء الوطن للتصرف به كما يحلو لهم إما إنفاقاً وإما ادخاراً.

### أنظمة الحسابات القومية

ظهر في مجال الحسابات القومية عدة أنظمة أهمها:

- نظام منظمة التنمية والتعاون الدولي عام 1950.
- نظام هيئة الأمم المتحدة الذي ظهر عام 1953 وتعديلاته عام 1968 وكذلك عام 1995.
- النظام الفرنسي عام 1954 وتعديلاته.
- نظام الإنتاج المادي الذي كان مطبقاً في الدول الاشتراكية السابقة.
- النظام العربي الموحد للحسابات القومية أو ما يطلق عليه نظام الجامعة العربية.

وفي الحقيقة هناك تشابه وتماثل كبيران بين نظام الأمم المتحدة ونظام مجموعة السوق الأوربية المشتركة وكذلك النظام الفرنسي، فيما يتعلق بالمفاهيم والحسابات، إلا أنه توجد بعض الاختلافات المنهجية في طريقة عرض الحسابات وتنوعها. أما نظام الإنتاج المادي فهو يختلف اختلافاً جذرياً عن الأنظمة الأخرى لاختلاف مفهوم الإنتاج - الدخل - الخ. وبالنسبة للنظام العربي الموحد فإنه مستمد بصورة رئيسية من نظام هيئة الأمم المتحدة.

## الحسم وإعادة الحسم

الحسم éscompte أسلوب في التسليف، يقوم على شراء أحد المصارف للأسناد التجارية المسحوبة لمدة قصيرة قبل موعد استحقاقها ودفع بدلها نقداً بقيمتها المحسوبة بعد تنزيل مبلغ الحسم المترتب عليها. وهكذا يكون المصرف قد أقرض حامل السند قيمته الاسمية مخفضة بالحسم الذي يمثل بدل الفائدة المستحقة عن المدة المتبقية من عمر السند. وعند استحقاق السند يقوم المصرف بتحصيل قيمته من الشخص المسحوب عليه السند، إذا لم يكن المصرف قد أعاد حسمه.

أما إعادة الحسم reéscompte فهي أسلوب في إعادة تمويل المصارف التجارية بالمبالغ النقدية من المصرف المركزي، أي إن المصرف المركزي بصفته المقرض الأخير أو السلطة المخوّلة بإصدار النقد الرسمي في الدولة يشتري من المصرف التجاري الأسناد التي يكون هذا الأخير قد حسمها سابقاً للزبائن المتعاملين معه. وبذلك يكون المصرف المركزي، قد قام بتجهيز المصارف التجارية بالأموال النقدية مقابل الأسناد التجارية التي أعادت حسمها في المصرف المركزي وعند استحقاق هذه الأسناد يقوم المصرف المركزي بتحصيل قيمتها نيابة عن المصارف.

في حال لم يقم الشخص المسحوب عليه بدفع قيمة السند إلى المصرف التجاري، يعود هذا الأخير بالتحصيل على الشخص الذي حسم السند أو على أي شخص آخر من الموقعين على السند المذكور. أما إذا كان المصرف قد أعاد حسم السند في المصرف المركزي، ولم يستطع هذا الأخير تحصيل قيمة السند فيعود على المصرف التجاري الذي حسم السند لتحصيل قيمته، وفي هذه الحالة يرجع المصرف التجاري بقيمة السند على الشخص الذي كان قد حسم السند في المصرف، أو على أي موقّع سابق على هذا السند.

## معدل الحسم

لما كان الحسم عملية تسليف يقوم بها المصرف بوساطة شراء الأسناد التجارية، فإنها ترتب للمصرف فائدة يتم اقتطاعها من قيمة السند الاسمية وفق معدل يسمى بمعدل الحسم، ومعدل الحسم غالباً يكون متماثلاً مع معدل الفائدة المعمول به في المصرف في يوم عملية الحسم مضافاً إليه هامش بسيط لقاء النفقات الإدارية التي يتحملها المصرف، بحيث تحسب قيمة السند المحسومة أو قيمته الحالية عند الحسم وفق المعادلة (1):

$$\text{(1) القيمة الحالية للسند المحسوم} = \frac{\text{القيمة الاسمية} \times \text{معدل الحسم} \times \text{المدة المتبقية على الاستحقاق بالأيام}}{365 \times 100}$$

بمعنى آخر يأخذ المصرف السند من الحامل مقابل دفع القيمة الحالية للسند المحسوم في حين يسترد من المحسوب عليه قيمة السند الاسمية فيكون بذلك قد حقق ربحاً يعادل الفائدة التي يستوفيها عن قرض يعادل قيمة السند محسوبة لذات المدة المتبقية على استحقاق السند. ويضيف المصرف مبلغاً إضافياً لقاء نفقات تحصيله السند نيابة عن الحامل الذي قام بحسمه.

## معدل إعادة الحسم

لا تعمل المصارف التجارية فقط بأموالها الخاصة وإنما تعمل بأموال المودعين والأموال التي تحصل عليها من المصرف المركزي المقرض الأخير سواء بشكل قروض أو لقاء إعادة حسم السندات التي تكون قد حسمتها لزبائنها. والمصرف المركزي يطبق على المصارف التجارية لقاء تزويدها بالأموال معدل فائدة مخفض تاركاً لها هامش ربح محدد يمثل الفرق بين فائدة الإقراض التي تحصل عليها من المقترضين وبين فائدة الاقتراض التي تدفعها للمصرف المركزي. ومعدل إعادة الحسم يتطابق عادة مع معدل فائدة الاقتراض التي يطبقها المصرف المركزي على المصارف التجارية. وبذلك يشتري

المصرف المركزي من المصارف التجارية السندات المحسومة لديها بقيمتها الحالية عند إعادة حسمها. وتحسب القيمة الحالية للسندات المعاد حسمها في المصرف المركزي وفق ذات المعادلة في حساب القيمة الحالية للسندات المحسومة مع فارق وحيد وهو استبدال معدل إعادة الحسم بمعدل الحسم في المعادلة السابقة. أي إن القيمة الحالية للسند المعاد حسمه أدنى من قيمته الحالية عند حسمه لسببين: الأول، أن المدة المتبقية على استحقاقه تختلف بمقدار الفرق بين تاريخ الحسم وتاريخ إعادة الحسم، والثاني، أن معدل إعادة الحسم أدنى من معدل الحسم إذ إن المصرف المركزي يترك للمصارف التجارية هامش ربح لتمويل نفقاتها وتحقيق أرباح من عمليات الحسم.

## دور إعادة الحسم في تنظيم إصدار النقد

يتألف النقد في كل دول العالم في الوقت الحاضر من النقود الورقية التي يحتكر إصدارها المصرف المركزي في البلد المعني، ومن النقود الخطية التي تتمثل في حسابات تفتحها المصارف للمتعاملين بها. وهذه الحسابات التي هي مجرد قيود في سجلات المصارف، تقوم بالوظائف النقدية التي تقوم بها النقود الورقية أي هي قوة شرائية عامة وفورية، يمكن لمالكيها أن يحصلوا مقابلها على السلع والخدمات التي يحتاجون إليها. فمالك الحساب في أحد المصارف يمكنه أن يسحب منه نقداً ورقياً متى شاء، أو يمكنه تحريكه وإجراء عمليات الدفع منه متى شاء. وهكذا تكون منفعة النقود في المبادلات واحدة وقيمتها أيضاً بصرف النظر عن كونها نقوداً ورقية أو نقوداً خطية.

وإذا كانت المصارف المركزية تحتكر إصدار النقود الورقية، فإن المصارف التجارية تستطيع إيجاد نقود خطية بوساطة التصرف بالودائع التي تستقبلها من الزبائن أو تقترضها من المصرف المركزي.

تستخدم المصارف عادة رأسمالها الخاص والودائع التي يضعها الزبائن فيها والأموال التي تقترضها من المصرف المركزي في منح القروض للزبائن المتعاملين معها. كما تفرض المصارف على الأموال التي تقرضها،عادة، معدلات فوائد أعلى من المعدلات على الأموال التي تقترضها ولذلك يكون من مصلحتها زيادة حركة الأموال لديها اقتراضاً وإقراضاً.

وفي أغلب الحالات لا يأخذ المقترضون من المصارف أموالاً نقدية بل يكتفون بتسجيلها في حساباتهم ويسحبون منها لاحقاً. لهذا في الوقت الذي تحسم فيه المصارف سندات تجارية لحملة هذه السندات تكتفي بتسجيل قيمتها الحالية في حساباتهم، وبذلك تزداد النقود الخطية في المصارف مشكلة ودائع انعكاسية تستطيع استعمالها في منح قروض جديدة، أو حسم سندات جديدة وخاصة أنها تستطيع عند حاجتها إلى سيولة نقدية إعادة حسم هذه السندات في المصرف المركزي المقرض الأخير، وتحصل على القيمة الحالية للسندات المعاد حسمها بمبالغ أعلى من قيمها الحالية التي تدفعها عند حسمها. ويكون لها مصلحة في زيادة حسم السندات لزيادة أرباحها. وهنا يلعب معدل إعادة الحسم عامل ضبط وتنظيم إصدار النقد الخطي. فعندما يشعر المصرف المركزي بزيادة الكتلة النقدية في السوق وظهور علامات ضغوط تضخمية يرفع معدل إعادة الحسم وتصبح تكلفة تجهيز السندات المحسومة أعلى، فتلجأ المصارف لتخفيض كمية السندات التي تعيد حسمها، فتنخفض قدرتها على زيادة النقود الخطية أو أنها تضطر إلى رفع معدل الحسم على زبائنها، فيحجمون عن حسم السندات وتتقلص إمكانية التوسع في النقود الخطية. أما في حال شعور المصرف المركزي بوجود انكماش نقدي وظهور علامات ركود اقتصادي، فإنه يخفض معدل إعادة الحسم فيدفع ذلك المصارف التجارية لتخفيض معدل الحسم مما يشجع المتعاملين على التعامل بالأسناد

التجارية، وحسمها في المصارف للحصول على نقود سائلة، وهكذا تزداد الكتلة النقدية المتوافرة في السوق ويزداد الطلب على السلع وترتفع وتيرة النشاط الاقتصادي.

إن تحريك معدل إعادة الحسم وسيلة ناجعة يلجأ إليها المصرف المركزي، لتنظيم إصدار النقد الخطي زيادة أو نقصاناً بحسب ظروف الاقتصاد الوطني.

## الحسم وإعادة الحسم والسياسة النقدية

تعبر السياسة النقدية عن الإجراءات الإدارية التي تتخذها السلطات النقدية (المصرف المركزي على نحو مستقل أو بالتنسيق مع الحكومة) للتأثير في حجم الكتلة النقدية والأصول المالية بهدف تنظيم النشاط الاقتصادي في المديين القصير والمتوسط. ويعد معدل إعادة الحسم إحدى الأدوات الرئيسة في السياسة النقدية. تعمل السياسة النقدية في حالة التضخم على امتصاص فائض القوة الشرائية المتداولة في السوق، فتلجأ إلى زيادة معدل إعادة الحسم مما يقود إلى أن ترفع المصارف معدل الحسم، فترتفع تكلفة تجهيز الأموال السائلة وتنخفض الكتلة النقدية المتداولة. وفي حالة الركود تعمد السلطات النقدية لتخفيض معدل إعادة الحسم، فتقوم المصارف بدورها بتخفيض معدل الحسم، يزداد طلب الفعاليات الاقتصادية على حسم السندات مما يقود إلى زيادة الودائع الانعكاسية وتوسع الكتلة النقدية وزيادة القوة الشرائية فيزداد الطلب وتتحرك الأسواق ويصير الركود إلى التراجع وتنتعش حركة الاقتصاد الوطني، فيكون الحسم وإعادة الحسم إحدى وسائل السياسة النقدية في معالجة الوضع الاقتصادي.

## حقوق السحب الخاصة

تعني حقوق السحب الخاصة عملياً، إعطاء كل دولة مشتركة بها، في إطار صندوق النقد الدولي، الحق بأن تسحب مبلغاً محدداً، بالعملات القابلة للتحويل، يعادل حصتها من هذه الحقوق، محسوبة بنسبة حصتها في الصندوق. ويعني ذلك

أيضاً، أن الدول الأعضاء المشتركة في الاستفادة من هذه الحقوق، تتبادل عملياً فيما بينها توزيع الحقوق، مقابل تقديم عملاتها القابلة للتحويل. ويلتزم كل عضو تقديم عملته الخاصة، أو أي عملة قابلة للتحويل، في حدود ضعفي مبلغ مخصصاته المتراكمة في حقوق السحب الخاصة، عندما تطلب إليه إدارة الصندوق ذلك.

ويمكن النظر إلى حقوق السحب الخاصة من عدة جوانب، فهي أداة احتياط دولية، وأداة لتأدية المدفوعات الدولية، ووسيلة ائتمانية دولية، لا تستند على أي نقطة، وقد جاء في المادة الحادية والعشرين من اتفاقية صندوق النقد الدولي، أن مهمة حقوق السحب الخاصة، هي إكمال أدوات الاحتياط الموجودة، وأنها ستدرج ضمن الاحتياطات النقدية للدولة المشتركة.

يتخذ قرار إصدار حقوق السحب الخاصة، بأغلبية 85٪ من أصوات الدول الأعضاء في الصندوق، وهذا يعني عملياً، أن الولايات المتحدة الأمريكية، تستطيع أن تعترض وتستخدم حق «الفيتو»، وتمنع إصدار المزيد من الحقوق الخاصة، لأنها تحتفظ دائماً بأكثر من 15٪ من الأصوات.

### التطور التاريخي

منذ قيام نظام النقد الدولي وفقاً لقرارات مؤتمر بريتون وودز Bretton Woods عام 1944 بالولايات المتحدة الأمريكية، كانت تظهر، دائماً، وجهات نظر متباينة حول قدرة السيولة الدولية (الذهب والدولار الأمريكي) على تمويل النمو المطّرد في التجارة الدولية.

وقد لوحظ في تلك الآونة، أن زيادة السيولة الدولية، مرتبطة بزيادة عجز ميزان المدفوعات الأمريكي، مما يبعث على تدني الثقة بالاقتصاد الأمريكي، وبدور الدولار عملة احتياط دولية، لذلك جرت عدة محاولات من قبل مجلس حكام صندوق النقد

الدولي، لإنشاء أداة دولية تحل مشكلة نقص السيولة الدولية. وبنتيجة الدراسات تمت لأول مرة في كانون الثاني 1970 عملية إصدار 5.9 مليار وحدة حقوق سحب خاصة، وتم الاتفاق على أن إصدار حقوق سحب جديدة هو عملية مستقبلية ترتبط بالتطورات والمستجدات الدولية.

كما تم الاتفاق على أن الإسهام في حقوق السحب ليس إلزامياً، ولكنه متاح لجميع الدول الأعضاء في الصندوق. وعلى الدول الراغبة في الاشتراك في حقوق السحب الخاصة، أن تقدم وثيقة للصندوق تبين فيها استعدادها لتنفيذ جميع الالتزامات والشروط التي تتطلبها عملية تخصيص وحدات حقوق السحب الخاصة.

## تحديد قيمة وحدة السحب الخاصة

حددت قيمة وحدة حقوق السحب الخاصة، في مرحلة التأسيس، بالاستناد إلى أسس نظام النقد الدولي المرتكز على قدرات مؤتمر بريتون وودز، أي باستخدام مقياس مزدوج يعتمد على الذهب والدولار، إذ تم النص على أن وحدة حقوق السحب الخاصة تعادل 0.888671 غرام من الذهب الصافي، وهي تعادل تماماً قيمة الدولار مقدرة بالذهب المحددة في اتفاقات بريتون وودز. لكن التطورات المتلاحقة في الاقتصاد العالمي، وأهمها نمو التجارة الدولية، وبعد إلغاء استبدال الذهب بالدولار عام 1971 ثم ربط حقوق السحب الخاصة بالدولار الأمريكي، ومن ثم بعد عام 1974 بسلة من العملات الدولية مثقّلة كما يلي:

دولار أمريكي 42.3٪، المارك الألماني 18.4٪، الين الياباني 13.3٪، الفرنك الفرنسي 12.7٪ والجنيه الإسترليني 13.3٪، وتتغير النسب تبعاً لتبدل سعر التكافؤ بين هذه العملات.

## شروط الاستفادة من حقوق السحب الخاصة

يعد حق الدولة العضو في الصندوق، والمشتركة في حقوق السحب الخاصة، في الحصول على عملات قابلة للتحويل، مقابل حصتها من الحقوق، حقاً غير مشروط، ويستطيع هذا العضو أن يستعمل ما يقتنيه من حقوق السحب الخاصة، بحسب حاجته، من أجل تصحيح ميزان المدفوعات، أو من أجل تعزيز موجوداته الاحتياطية، ويتم ذلك بأن ينزل عنها لغيره من الأعضاء، مقابل حصوله على عملات قابلة للتحويل.

وهذا يعني أن حقوق السحب الخاصة هي موجودات أو أصول قابلة للتداول من دون شروط، ولكن بالعملات القابلة للتحويل، ولذلك فإن جميع البلدان الأعضاء في الصندوق والمشتركة بحقوق السحب الخاصة، أصبحت تضم موجوداتها، من الحقوق إلى حساب الاحتياطي الرسمي لديها، ويترتب على استعمال هذه الحقوق للحصول على العملات القابلة للتحويل دفع عمولة للصندوق.

أما البلد الذي تلقى أو حصل على حقوق السحب الخاصة، مقابل تقديم عملته المحلية، أو أي عملة قابلة للتحويل، فإنه يحصل على فائدة من الصندوق، تعادل العمولة التي يتقاضاها الصندوق. ويتحدد معدل العمولة أو الفائدة في الأجل القصير السائد في الأسواق النقدية في الدول الخمس التي تؤلف عملاتها السلة التي تحدد قيمة وحدة حقوق السحب الخاصة.

## إدارة حقوق السحب الخاصة

يقوم صندوق النقد الدولي، بإدارة حقوق السحب الخاصة، بتنظيم حساب خاص، يتضمن توزيع الحصص، وكيفية سحبها، وتحديد معدلات الفوائد والعمولات عليها، من أصوات الدول الأعضاء في الصندوق، وهو الذي يقوم

بتحديد البلدان التي عليها تقديم عملاتها، أو العملات القابلة للتحويل لغيرها من البلدان التي ستستخدم هذه الحقوق.

وأخيراً يقوم الصندوق بالنظر في مخالفات الأعضاء، وفرض العقوبات التي رآها مناسبة. وغالباً يختار الصندوق الدول التي تقدم عملاتها من بين الدول التي يحقق ميزان مدفوعاتها فائضاً أو يكون متوازناً على الأقل. ويستطيع البلد الذي يحدده الصندوق أن يرفض قبول الحقوق المحولة إليه، إذا ما بلغت موجوداته منها، ضعفي حصته الأساسية.

وعلى الرغم من إدخال التحسينات على نظام إدارة حقوق السحب الخاصة المستخدمة منذ ربع قرن، فإن نصيبها في الاحتياطات لم يتجاوز 4٪، كما أن أهمية العملية تتراجع باستمرار على الرغم من اتساع التجارة الدولية. ويعود ذلك إلى عدم التوسع في إصدارها، فلم يخصص منها حتى عام 1991 سوى 21.3 مليار وحدة حقوق سحب.

## دور حقوق السحب الخاصة في عملية التنمية

تطالب البلدان النامية بوساطة ممثليها في صندوق النقد الدولي، بإصدار المزيد من حقوق السحب الخاصة، لمعالجة مشكلاتها الاقتصادية، وأهمها تمويل عملية التنمية الاقتصادية المتعثرة بسبب المشكلات البنيوية وعجز موازين المدفوعات لديها. وتمثل البلدان النامية لدى الصندوق مجموعة الـ 24 التي تطالب في كل بياناتها بضرورة الربط بين حقوق السحب الخاصة، وتمويل التنمية في البلدان النامية، وإعطاء البلدان النامية معاملة تفضيلية عند تخصيصها بوحدات حقوق السحب الخاصة، وليس كما هي الحال اليوم، إذ تخصص الوحدات بنسبة حصة الدولة في الصندوق.

إن أنظمة الصندوق وأهدافه، لا تتضمن المساعدة على تمويل عملية التنمية، في البلدان الأعضاء، بل تقتصر على ضمان حسن سير النظام النقدي الدولي، ومعالجة العجز الطارئ في موازين مدفوعات الدول الأعضاء، ويعود ذلك إلى أن القرارات تتخذ بالتصويت، والدول الصناعية الكبرى، تسيطر على أكثرية الأصوات، ولا تسمح بإصدار وحدات حقوق سحب خاصة جديدة، إلا إذا كانت مصالحها تتطلب ذلك.

## دور حقوق السحب الخاصة في النظام الاقتصادي الدولي الجديد

تبين مما سبق، إخفاق البلدان النامية في مطالبها المتعددة، في مختلف المنابر الدولية، وخاصة من البيانات المتعددة لمجموعة الـ 24، في الصندوق، التي تطالب باستمرار بضرورة الزيادة المستمرة للاحتياطيات الدولية، وبضرورة التوسع في إصدار وحدات جديدة من حقوق السحب الخاصة، وإلى منح البلدان النامية معاملة تفضيلية في تخصيصها بالوحدات، ويعود ذلك إلى سيطرة الدول الصناعية المتقدمة على نظام التصويت والإدارة.

ومع الأخذ في الحسبان مجموعة المستجدات الدولية، وتبلور العالم في ما يسمى بالنظام الاقتصادي الدولي الجديد، وبروز ظاهرة تعدد الأقطاب الاقتصادية، وانتشار التكتلات الاقتصادية العملاقة، واتساع اللجوء إلى سياسة الحماية، في الوقت الذي تتسع فيه وتزداد أهمية منظمة التجارة العالمية، على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية، تتأكد حقيقة استمرار تهميش دور البلدان النامية في الاقتصاد العالمي، واستمرار تراجع دور الصندوق في خدمة هذه البلدان.

وبعد المتغيرات الدولية الأخيرة، فإن الصندوق أخذ يقوم بدور جديد في الاقتصاد العالمي، هو دور الشرطي الحارس لآلية عمل النظام الاقتصادي العالمي، وأصبحت إحدى أهم وظائفه، منح شهادات توضح مدى التزام العضو وصفات

إعادة الهيكلة التي يفرضها على الدول الراغبة في الحصول على دعمه، وضمانه لها من أجل مساعدتها في الحصول على القروض والتسجيلات الائتمانية والمساعدات.

# الحماية الاقتصادية

الحماية الاقتصادية أو الحمائية protectionnisme مذهب اقتصادي يرى ضرورة حماية الصناعة الوطنية بفرض تعريفة جمركية فعالة على المواد المشابهة المستوردة لحماية الصناعات الوطنية من المنافسة الخارجية. ويرى أنصار هذا المذهب أن يستمر فرض الحماية ما دامت المصنوعات المستوردة تشكل خطراً على الصناعات الوطنية.

## دوافع الحماية الجمركية

ينقسم الاقتصاديون إلى معسكرين فيما يتعلق بموقفهم من نظام الحماية الاقتصادية. يرى بعضهم حاجة الاقتصاد الوطني للحماية، في مرحلة معينة من مراحل نموه، ويقدمون دفاعاً عن ذلك حججاً كثيرة، ويرى آخرون أن نظام الحماية يلحق خسارة صافية بالاقتصاد الوطني من جهة وبالتخصيص الأمثل للموارد على الصعيد العالمي من جهة ثانية. ويرى أنصار تحرير التجارة الخارجية أن الحماية تلحق ضرراً كبيراً بالمستهلكين إذ تلزمهم بدفع أسعار عالية لقاء سلع وخدمات كان يمكن توفيرها لهم بأسعار أدنى لو تم السماح باستيرادها من دون ترتيب رسوم جمركية عليها أو تحديد كميات المستورد منها.

يقدم أنصار الحماية الاقتصادية مجموعة من الحجج التي تشكل دوافع لطرف الحماية الجمركية منها:

- حماية الصناعة الناشئة: إذ يجب على البلد، الذي يعتقد أنه يمتلك مزايا نسبية محتملة في صناعة معينة، أن يفرض حماية مؤقتة لصالح هذه الصناعة في أثناء «طفولتها».
- حماية الصناعة الهرمة: تقوم هذه الحجة على مبدأ معاكس للحجة السابقة.

- الحصيلة الضريبية: تعد الرسوم الجمركية أحد موارد الخزينة الهامة ولهذا يرى أنصار الحماية ضرورة فرض حواجز جمركية لتوفير موارد مهمة للخزينة من الرسوم المستوفاة.

- توزيع الدخل: تهدف التعرفة الجمركية عادة لحماية الدخل الذي يحصل عليه عامل الإنتاج النادر في البلد المعني إلى تخفيض دخل عامل الإنتاج الوافر، مما يؤدي إلى تنشيط استخدام عامل الإنتاج النادر داخل الاقتصاد الوطني (مثل تشجيع الاستثمار في البلدان النامية بجعل هامش الربح مرتفعاً). كما من شأن فرض الرسوم الجمركية أن يحمي مكافأة عامل الإنتاج الخاص في القطاع الذي لا يتمتع بميزة نسبية (مثل حماية القطاع الزراعي في الدول المتقدمة أو حماية القطاعات كثيفة العمل في البلدان النامية.

- حماية التشغيل: غالباً ما يشار إلى أن التعرفة الجمركية تشكل حماية للعمل المحلي تجاه العمل الأجنبي المستورد يتضمن في جزء من قيمته عملاً أجنبياً ويحل محل قسم من العمل الوطني الذي كان يمكن أن يشتغل في إنتاج السلع الوطنية البديلة.

## دوافع تحرير التجارة

يقدم أنصار تحرير التجارة وتقليص الحماية الاقتصادية عدداً من الحجج منها:

1- أن حرية التجارة وتحريرها من كل أشكال الحماية من شأنه أن يوفر تخصيصاً أمثل للموارد المتاحة على مستوى العالم.

2- الخطأ في فهم مضمون المزايا النسبية.

3- إن الأرباح التي تحققها الحماية الاقتصادية لا تغطي قيمة الخسائر التي تتسبب فيها على الصعيد العالمي.

## إجراءات الحماية الاقتصادية

تلجأ الدول إلى أنواع مختلفة من الحماية الاقتصادية وذلك تبعاً للسياسات التجارية التي تتبعها وأوضاعها الاقتصادية من حيث الطاقات الإنتاجية المتاحة ووفرة عوامل الإنتاج في اقتصادياتها الوطنية. كما أن هناك أنواعاً تقليدية من الحماية طبقتها الدول وما تزال منذ القرن السادس عشر وهناك أنواع مستحدثة من الحماية تحت مسميات مختلفة تتذرع بها بعض الدول للالتفاف على اتفاقيات الغات ورقابة منظمة التجارة العالمية من هذه الأنواع:

1- الرسوم الجمركية: وهذا النمط من الحماية هو حماية بوساطة الأسعار يتمثل بفرض رسوم على المستوردات بما يرفع من أسعارها في السوق المحلية ويضعف من منافستها للسلع الوطنية المنتجة محلياً.

2- نظام الحصص (الكوتا): يمثل نظام الحصص أكثر التحديات الكمية انتشاراً في تقليص الواردات ويعني عدم الموافقة من قبل بلد معين على استيراد أكثر من حجم معين من السلعة أو أكثر من قيمة معينة من الواردات من هذه السلعة.

3- التحديد الإرادي لكمية الصادرات: تبدو التحديدات الكمية الإرادية للصادرات نوعاً من أنواع نظام الحصص (الكوتا). فتحديد كمية الصادرات إرادياً عبارة عن حصة (كوتا)، يعتمدها البلد الأجنبي المصدر بدلاً من فرضها من قبل البلد المستورد.

يمكن أن يكون هذا الحل مفروضاً من قبل البلد المستورد (سواء بالإقناع أو خوفاً من التدابير الانتقامية) الذي يرغب في تلافي اللجوء المباشر إلى تدابير تحظرها الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة.

4- الإعانات: تعد الإعانات التي تقدمها الحكومات للإنتاج المحلي حلاً لتلافي اللجوء للتعرفة الجمركية. فكلاهما وسيلة لدعم الإنتاج الوطني وتمكينه من المنافسة. فالتعرفة الجمركية ترفع أسعار المواد المستوردة فتزيد بذلك القدرة التنافسية للسلع الوطنية المماثلة لها وتقديم الإعانات للسلع الوطنية من شأنه أن يؤدي لتخفيض تكاليفها فتزيد قدرتها التنافسية أيضاً.

5- الإغراق: يعني الإغراق اللجوء إلى بيع منتج ما في الخارج بسعر أدنى من سعر مبيعه في داخل البلد المنتج. وعلى هذا النحو تستطيع الشركات تعويض بعض الخسائر التي تتحملها في عمليات التصدير بسبب المبيع بسعر متدن، على حساب الأسعار الداخلية.

6- تخفيض قيمة النقد: إن اللجوء لتخفيض سعر صرف العملة الوطنية قياساً بالعملات الأخرى وخاصة قياساً بعملات البلدان المستوردة يعد نوعاً من الحماية أيضاً إذ يجعل من حصيلة الصادرات مقاسة بالعملة المحلية وفيرة داعمة بذلك القدرة التنافسية للسلع الوطنية في السوق الدولية بمقدار ما تكون القيمة المضافة المتضمنة فيها مرتفعة.

7- الحماية المقنَّعة: تجد الدول الصناعية المتقدمة من دعاة تحرير التجارة الدولية حرجاً في تطبيق نظام الحماية التقليدية، وهي ضغوط مختلفة تثير موضوع ما تسميه بمنافسة الجنوب غير المشروعة. إذ يرى ممثلو الدول الصناعية أن تدني مستوى الأجور في دول الجنوب إضافة إلى عدم التقيد الشديد بشروط حماية البيئة يجعل المنتجات الصناعية في الدول النامية (دول الجنوب وخاصة دول جنوب شرقي آسيا) تتمتع بشروط منافسة غير مشروعة. ولأن البلدان الصناعية لا ترغب في استعمال كلمة حماية فقد اخترعت تعابير جديدة مثل: التشدد في حماية البيئة أو

ضرورة حماية المستهلكين (باستبعاد المنتجات غير المتوافقة مع المواصفات المقررة في الدول الصناعية) أو التقيد بالمعايير المتعلقة بشروط الإنتاج والمواد المنتجة، وسيلة للحماية المقنعة ومنع وصول الإنتاج المنافس في الدول النامية إلى السوق الدولية.

## الحماية والنمو الاقتصادي

يرجع مذهب الحماية الاقتصادية في جوهره إلى الدور الاقتصادي الذي يعطيه للحدود السياسية. وكان هذا المذهب في نشأته وتطوره مرتبطاً بنشأة الدول وتطور وجودها.

يرى أنصار الحماية الاقتصادية أن اختلاف مستويات النمو بين الدول وما يترتب عليه من اختلاف في الإنتاجية إلى جانب التفاوت في وفرة العوامل الطبيعية والموارد البشرية يجعل من حرية التجارة الدولية عامل استغلال الدول المتقدمة الغنية للدول الفقيرة المتخلفة مما يكبح نموها ويعرقل تطورها.فالدول التي تتمتع بمزايا نسبية في إنتاج المواد التي يكون الطلب عليها شديداً على الصعيد الدولي تحصل على مكاسب أكثر من عملية التبادل. وبالتالي فإن الدول النامية ولسبب تدني المستوى التكنولوجي وتخلف قوة العمل فيها ستجد نفسها مضطرة، وفقاً لنظرية المزايا النسبية في ظل الانفتاح التجاري، أن تتخصص في إنتاج المواد ذات المستوى التكنولوجي المتخلف مما يدعم استمرار وضعها المتدني في سلم التطور العالمي. واتجاه تطور التجارة العالمية يوضح بجلاء تام ميل الدول المتقدمة للتخصص في إنتاج السلع ذات المستوى التكنولوجي المرتفع وتخصص الدول النامية بإنتاج السلع المبتذلة الملوثة للبيئة والتي ترغب الدول الصناعية في التخلص من مشكلاتها لهذا يتجه الكثير من الاقتصاديين ورجال السياسة في العالم الثالث إلى تطبيق الحماية الاقتصادية من أجل الحفاظ على

المصالح الوطنية. الأمر الذي يدفع إلى فرض القيمة على التجارة الخارجية لمجموعتين من الأسباب:

أ - أسباب هيكلية وهي عجز الاقتصاديات النامية عن مسايرة التطور.

ب- أسباب مستوى النمو المتدني قياساً بالدول المتقدمة. مما يجعل الحماية الاقتصادية ضرورية لدفع النمو الاقتصادي في البلدان النامية.

إن الدول الصناعية المتقدمة التي تحاول فرض حرية التجارة على البلدان النامية، بعد أن ضمنت تفوقها في الاقتصاد العالمي، حققت أساساً تقدمها الاقتصادي على أساس من الحماية الجمركية الشديدة غير مبالية بأثر ذلك في الاقتصاد العالمي.

## الحماية والاقتصاد العالمي

الاقتصاد الدولي المعاصر اقتصاد عالمي يشمل كل أمم العالم أو يكاد. ويتصف الاقتصاد العالمي بالتخصص والمنافسة وبمعنى آخر فإن امتداد الاقتصاد العالمي عبر الحدود السياسية يسمح بتنظيم تخصيص الموارد على المستوى العالمي من ناحية ويفسح في المجال أمام ظهور منافسة بين المنتجين من مختلف الدول من ناحية أخرى، مما يدفع نحو التقدم التكنولوجي وتحقيق مزيد من النمو الاقتصادي.

وفي الواقع تتعارض الحماية الاقتصادية جذرياً مع عولمة الاقتصاد إذ تميل الحماية إلى تسوية الاقتصاديات الوطنية ودفعها إلى الانكفاء على الذات مما يقود إلى تقليص المبادلات التجارية الدولية عبر الحدود السياسية للدول. وتؤكد معطيات التجارة الدولية وتطور معدلات النمو الاقتصادي وجود علاقة ارتباط وثيقة بين ازدهار العلاقات التجارية الدولية وارتفاع معدلات النمو الاقتصادي. ففي المدة بين عامي 1949 و1973، المدة التي تعد العصر الذهبي لنمو الاقتصاد العالمي والتجارة الدولية، عرفت الدول الصناعية المتقدمة أعلى معدلات نمو في تاريخها. كما استفادت

الاقتصاديات النامية في أثناء هذه المدة من زيادة الطلب على بعض منتجاتها واستطاعت تحقيق بعض التراكم الرأسمالي مما مكنها من السير في طريق التقدم الاقتصادي.

**العصر الراهن وتحرير التجارة الدولية**

بعد الحرب العالمية الثانية اكتشف العالم أن الاعتماد المتبادل هو الطريق الأفضل لتلافي الوقوع في حرب مدمرة جديدة فكانت اتفاقيات بريتون وودز Breton Woods التي عقدت في نيوهمشاير في الولايات المتحدة عام 4491 الشكل التنظيمي للاقتصاد العالمي. وإذا كان قد تم الاتفاق على إنشاء كل من صندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للإنشاء والتعمير بسبب كونهما الأداة التي استخدمت مصلحة الدول المنتصرة في الحرب لإقامة نظام اقتصادي دولي جديد يضمن لهذه الدول السيطرة والهيمنة على اقتصاد العالم، فإن اختلاف أوضاع هذه الدول الاقتصادية قد حال دون إقرار قيام منظمة التجارة العالمية. واكتفى بإقرار الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة (الغات) وسيلة للإسهام في تحرير التجارة الدولية تدريجياً والبدء بمفاوضات شبه مستمرة في إطار الغات لتحقيق هدف التحرير الكامل للتجارة.

منذ عام 1947 عقدت ثماني دورات من المفاوضات في إطار الغات سميت «بمؤتمرات التعرفة الجمركية»، بدأت بدورة جنيف عام 1947 وانتهت بنهاية مفاوضات دورة الأورغواي عام 1994. وفي أثناء هذه المفاوضات الطويلة والصعبة تمت تسوية القسم الأعظم من الخلافات بين الدول الصناعية المتقدمة وخاصة بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي مما أمكن الاتفاق على قيام منظمة التجارة العالمية بدءاً من الأول من شهر كانون الثاني 1995.

بقيت بعض المسائل المعلقة التي لم يتم الاتفاق عليها وأوكل أمر معالجتها إلى مفاوضات خاصة في إطار منظمة التجارة العالمية. منها المسائل ما يتعلق بالصناعات

الجوية والنقل البحري إضافة إلى موضوع الإعانات الحكومية لبعض فروع الإنتاج. كما بقيت معلقة قضايا مثل تحرير النقل الجوي وتحرير الاتصالات، وبمعنى آخر إن جميع المجالات التي لم يتحقق فيها توافق مصالح القوى الاقتصادية العظمى بقيت معلقة على أمل حلها بالمفاوضات في إطار منظمة التجارة العالمية.

من الملاحظ أن هدف المنظمات الاقتصادية الدولية يكمن في تشجيع تعميم اقتصاد السوق في أنحاء الكرة الأرضية وتحرير التجارة الدولية من كل القيود وإقامة نظام اقتصادي عالمي يقوم على التخصص والمنافسة.

لقد لحظت الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة أحكاماً خاصة بأوضاع البلدان النامية لمدة انتقالية بقصد منحها حق حماية اقتصادياتها الوطنية ومساعدتها على إعادة هيكلية هذه الاقتصاديات لتكون مؤهلة للمشاركة في الاقتصاد العالمي. قد تكون المدة الانتقالية غير كافية وقد تكون الأحكام الخاصة غير مواتية وهذه أمور تمكن مناقشتها والتفاوض عليها بما يؤمن تأهيل الاقتصاديات النامية للدخول في الاقتصاد العالمي شركاء وليس تابعين ولكن المهم في كل ذلك هو استعداد البلدان النامية لإعادة النظر في البنى الاقتصادية والاجتماعية والسياسية بما يؤهلها لاكتساب صفات العصر الراهن وإتمام مسيرة التقدم والنمو بحيث تستطيع الحصول على نصيبها في كعكة عولمة الاقتصاد التي ما تزال حتى اليوم من نصيب القوى الاقتصادية العظمى التي لابد وأن تفرض تحرير التجارة العالمية وإقامة اقتصاد عالمي قائم على أساس اقتصاد السوق لا يعرف وزناً للحدود السياسية ولا للسيادة القومية فيما يتعلق بالعلاقات التجارية الخارجية. وهذا يتحقق بالتدريج ولكن بسرعة وسوف ينجز عاجلاً أم آجلاً ما لم يعرف العالم الراهن حركة انقلابية كبرى كتلك التي أحدثتها حركة نشوء الدول القومية أو قيام الثورة البلشفية في روسية عام 1917م.

# الحوافز الاقتصادية

الحوافز incentives هي مثيرات خارجية لدافع، أو مجموعة الدوافع، لدى الإنسان، تجعله يتصرف بقوة معينة وفي اتجاه معين.

أما الدوافع motives فهي قوة داخلية محركة وموجهة للسلوك، تنجم عن إدراك الإنسان لحاجاته غير المشبعة. بينما الحوافز وضعية خارجية، موقف خارجي أو مثير خارجي يحرك الدوافع للاستجابة.

## الحوافز في الفكر الاقتصادي

لا يمكن فهم نظم الحوافز في الفكر الاقتصادي من دون التعرف على المسار التاريخي لتطور وتتابع الأفكار الاقتصادية، بدءاً من العالم القديم وانتهاء بالوقت الحالي:

ففي المجتمع العبودي: كان العبد يمثل القوة الإنتاجية الأساسية فيه، وكان موقف بعضهم من العبودية يتطابق مع الأيدلوجية السائدة في عصرهم التي تنظر إلى العبد نظرتها إلى الحيوان، إذ يرى أنه يمكن حث العبد على العمل بطريقتين: طريقة العقاب وطريقة حسن المعاملة، ويولي اهتماماً خاصاً لاستخدام الحافز المادي إثارة هممهم.

وفي ظل الرأسمالية: حيث مصالح واهتمامات العمال الرأسماليين متناقضة فيما بينها، وتتصف بطابع التطاحن يلجأ الرأسماليون في سبيل تحقيق أعلى الأرباح إلى استخدام حوافز مادية «أجور مرتفعة» وربطها بإنتاجية العمل. ولعل من الخطأ نفي وجود أي حوافز معنوية في المجتمع الاستغلالي، ولكنها هنالك تتصف بالطابع الجزئي والمحدد، وتفضي بالدرجة الرئيسية إلى ظواهر منفردة مثل شعور الاعتزاز بالمهنة.

أما الحوافز في النظام الاشتراكي: فتعد الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج الحافز الأساسي في الاقتصاد الاشتراكي لكونها توحد مصالح العاملين، وتربطها مباشرة بمصلحة تطوير الناتج الاجتماعي.

إن وعي الشغيلة بأنهم لا يشتغلون لصالح الاستغلاليين وإنما لأجل أنفسهم ولصالح مجتمعهم، يثير في نفوسهم الحماس وروح الإبداع والمبادرة والسعي إلى بذل الجهد من أجل مضاعفة الملكية الاجتماعية العامة.

وعرفت المباريات الاشتراكية كوسيلة هامة في تحفيز العاملين على إظهار مواهبهم وقدراتهم ومبادراتهم الخلاقة.

أما الحافز السلبي الذي يتخذ شكل الجزاء الموقع على العامل فهو قائم في كلا النظامين الاشتراكي والرأسمالي، ولكن الاختلاف يكمن في أن النظام الاشتراكي كما يقال يراعي ضرورة التأكد من صحة الإجراءات قبل اتخاذها أكثر من النظام الرأسمالي، ويحاول بقدر المستطاع منع الغبن عن العمال في شكل جزاء غير عادل يوقع عليهم أو فصل تعسفي لا مبرر له.

## الحوافز والنمو الاقتصادي

إن البلدان المتخلفة في محاولتها القضاء على تخلفها التاريخي وارتقائها إلى مستوى حضارة العصر وتحطيم حلقة التخلف، لابد لها من إحداث تحولات جذرية متكاملة في البنى الاجتماعية والاقتصادية، تحولات تفجر في المجتمع قدراته الكامنة وتستخدم طاقاته وموارده البشرية والمادية على أحسن وجه للوصول إلى إشباع أفضل للحاجات المتنامية والمتنوعة لدى المواطنين. ولعل استخدام نظام حوافز يربط بين كمية الجهد المبذول، ومكافأة العامل له أثر في تحريك سلوك العاملين وتعزيز قدراتهم وتفجير طاقات الإبداع والابتكار لديهم لرفع إنتاجية العمل بما يضمن بالنتيجة ازدهار المنظمة

والمجتمع وإنماء الدخل القومي شريطة أن تكون زيادة الإنتاجية أعلى من زيادة الأجور بحيث تتيح للمنشأة تحقيق فائض يعاد استثماره بهدف التطور والبقاء على الساحة الإنتاجية.

كما أن الحوافز التي يتقاضاها العاملون «على شكل زيادة في الأجور مثلاً» لابد أن تقود إلى زيادة القوة الشرائية لطبقة اجتماعية كبيرة مما يؤدي إلى زيادة حجم الطلب على السلع والخدمات، وهذا بدوره يبعث على المزيد من حجم الإنتاج والاستهلاك ويقود إلى حالة من الازدهار الاقتصادي في المجتمع.

والسؤال الذي يتبادر إلى الذهن هو: ما هو أثر الحوافز في صياغة الهيكل الاقتصادي؟

لقد أخذ نظام الحوافز أهمية خاصة في ترشيد العمالة من قطاع إلى آخر أو من فرع اقتصادي إلى آخر من أجل تحقيق أهداف النمو الاقتصادي المحدد. وفي هذا المجال من المفيد اعتماد سياسة أجور معينة ومخططة، وتسهم في تغيير بنية الهيكل الاقتصادي على المدى الطويل بهدف توجيه الاقتصاد على نحو يزيل الاختناقات ويحقق معدلات نمو متناسقة وتناسبات مرغوبة بين مكونات الناتج القومي.

**نظريات الدافعية (التحفيز)**

لقد تناولت عدة نظريات إدارية بشكل أو بآخر موضوع الدافعية، ولأهمية هذه النظريات لابد من عرضها بإيجاز:

1- نظرية تايلور (النظرية الكلاسيكية): افترض تايلور أن اعتماد نظام الأجور المتزايدة تبعاً لتزايد حجم ومستويات الأداء يؤدي إلى تحقيق زيادة إنتاجية الفرد، أي الأجر الأعلى. إلا أن هذه النظرية تهمل الجانب الإنساني وتنظر إلى الفرد وكأنه لا يختلف عن عناصر الإنتاج الأخرى.

2- نظرية تسلسل الحاجات hierarchy of need theory: افترض ماسلو أن لدى كل كائن بشري خمس حاجات متسلسلة هي:

حاجـات فيزيولوجيـة، حاجـات الأمـان، حاجـات اجتماعيـة، حاجـات الشهرة،وحاجات تحقيق الذات.

وإذا ما أرادت الإدارة تحفيز الفرد بالنسبة لهذه النظرية، فإن عليها أن تحدد أين يقف هذا الفرد في سلم الحاجات ثم تحاول أن تشبع الحاجات التي هي عند هذا المستوى أو الحاجات في المستوى الذي هو أعلى منه.

3- نظرية X ونظرية Y: نظرية X ونظريةY لدوغلاس ماكر يجور، وفيها نوعان متميزان من الرؤيا حول طبيعة الكائن الإنسانية.

أحدهما سلبية وهي نظرية X وتنظر إلى الفرد على أنه بطبيعته كسول ولا يود العمل، ويندفع إليه خوفاً من العقاب وليس حباً فيه، والأجر والمزايا المادية هي أهم حوافز العمل لديه.

أما نظرية Y فتنظر إلى الفرد العامل على أنه بطبيعته إنسان كفء، قادر على العمل وراغب فيه ويندفع للعمل أملاً في الحصول على المكافأة وليس خوفاً من العقوبة، وأهم مكافأة له هي التي تحقق له الرضا الشخصي وإشباع حاجات تحقيق الذات لديه.

4- نظرية ذات العاملين لهيرزبيرغ: وتتلخص هذه النظرية بأنها قسمت العوامل المؤثرة في إنتاجية الفرد إلى مجموعتين:

ـ مجموعة العوامل الوقائية: وهي تتعلق ببيئة العمل وتسبب للفرد شعوراً بعدم الرضا عن العمل حينما تكون غير موجودة أو موجودة بدرجة غير كافية، أو أنها لا

تخلق دافعية للعمل لدى الأفراد في حال وجودها ولو بدرجة كبيرة، مثل الأجر، السياسات والنظم الإدارية المتبعة، أنماط القيادة والإشراف، الإضاءة، التهوية.

ـ مجموعة العوامل المحفزة (الدافعية): وتتعلق بالعمل بحد ذاته وتؤدي إلى زيادة إنتاجية الفرد وتحقق له أداء أفضل وتحرك جهوده في حال توفرها، مثل الإنجاز، درجة المسؤولية، وتحقق الذات.

5- نظرية تحديد الهدف: تفترض هذه النظرية أن الإصرار على تحقيق الهدف هو أساس التحفيز، بحيث يمكن القول: «إن الأهداف المحددة تزيد الأداء، وأن الأهداف الصعبة تحفز أكثر من الأهداف السهلة إذا تم قبولها».

وأن التغذية العكسية حول مدى التقدم في الأداء تؤدي إلى زيادة الأداء أكثر من حالة عدم وجود تغذية عكسية.

6- نظرية التقويم الضمني: تعتمد فكرة التقويم الضمني الأساسية على أن استبدال محفزات خارجية مثل الأجور بالمحفزات الناتجة من السعادة من أداء العمل، يقلل مستوى التحفيز الإجمالي للشخص، كما ترى هذه النظرية أن الانتقال من التحفيز الخارجي إلى التحفيز الداخلي يسبب تحويلاً في أداء الفرد من أبعاده الخارجية إلى أبعاده الداخلية.

7- نظرية التوقع expectation theory: تفترض هذه النظرية أن حافزية الفرد هي محصلة لثلاثة أنواع من الاعتقادات أو الإدراكات لديه: التوقع وقوة التأثير والجاذبية أي مدى قيمة الجزاءات للفرد.

وتكون حصيلة تحفيز الفرد بموجب هذه النظرية هي نتيجة جدوى هذه المتغيرات الثلاثة، ويتحقق التحفيز بدرجة عالية حين تكون هذه المتغيرات الثلاثة مرتفعة لدى فرد ما.

8- نظرية العلاقات الإنسانية: ينصب الاهتمام هنا على الفرد باعتباره قيمة عليا في المجتمع وينظر إليه نظرة إنسانية صحيحة، إذا تم التأكيد من خلال أبحاث وتجارب «التون مايو» في مصانع هوثورون على أن الإنتاجية في المنظمة تكون عالية إذا كانت هناك علاقات مبنية على الاحترام والود والتفاهم بين العاملين والعكس صحيح.

9- نظريات الخبرات السابقة في الثواب والعقاب: تقوم هذه النظرية على الفكرة الآتية: حين يحصل الفرد على حافز إيجابي إثر قيامه بسلوك معين فإن هذه الحافز يكون بمنزلة المدعم الإيجابي بزيادة احتمال قيام الفرد بهذا السلوك في المستقبل، أما إذا لم يحصل الفرد على حافز أو العكس نال عقاباً نتيجة قيامه بسلوك معين فيكون لذلك أثر سلبي يحاول تجنب تكرار ذلك السلوك الذي قاده إلى مشاعر غير سارة نتيجة خبراته السابقة.

### أنواع الحوافز

هناك تقسيمات للحوافز، وكل تقسيم يستند إلى أساس معين أو يهدف إلى إبراز جانب معين من الأنواع المختلفة للحوافز، ولعل أهم هذه التقسيمات هي:

- بحسب أثر الحافز.
- بحسب عدد الأفراد المشمولين بالحافز.
- بحسب نوع الحافز ذاته: ولعله الأهم ووفق هذا الأساس فإن الحوافز تقسم إلى:

الحوافز المادية: وتشكل عامة القدرة الشرائية للفرد التي تمكنه من إشباع حاجاته المختلفة، كالأجر الإضافي والعلاوات والمكافآت النقدية والمشاركة في أرباح الشركة.

الحوافز المعنوية: وهي التي تشبع الحاجات المعنوية لدى الفرد كالشعور بالاعتزاز بالعمل والترقية والتقدير والثناء وغيرها من الحاجات المختلفة الأخرى ذات العلاقة بالجانب النفسي والذاتي والاجتماعي ويمكن تصنيف هذه الحوافز إلى:

أ - حوافز متعلقة بالعمل: وتسمى أحياناً بالحوافز الكامنة كونها تتعلق بالعمل نفسه وتتناول هذه الحوافز:

- تصميم الأعمال :job design وقد اتجهت الجهود لتصميم الأعمال بأشكال وأساليب تكون فيه أقل رتابة وأكثر أهمية ومعنى لمن يشغلها ولعل أهمها:

- تناوب الأعمال job rotation .

- توسيع الأعمالjob enlargement.

- إغناء الأعمال job enrichment.

وقد طور نموذج في تصميم الأعمال لزيادة حافزية الأفراد العاملين يسمى سمات العمل يتضمن سمات أو أبعاد جوهرية هي:

تنوع المهارات، تمييز المهمات، أهمية المهمة، الاستقلالية،والتغذية العكسية.

ويمكن دمج سمات العمل الأساسية الخمس الموجودة في كل عمل في مقياس هام يسمى «مؤشر إمكانية التحفيز» MPS يمكن حسابه من خلال المعادلة الآتية:

مؤشر إمكانية التحفيز MPS = [تنوع المهارات + تمييز المهمات + أهمية المهمات / 3] الاستقلالية، التغذية العكسية.

فالأعمال ذات إمكانية التحفيز العالية يجب أن تكون عالية على الأقل في أحد المتغيرات الثلاثة التي تؤدي إلى الشعور بأن العمل ذو معنى أو أهمية، وأن تكون عالية في كل من سمتي الاستقلالية والتغذية العكسية. وإذا حاز العمل مؤشر إمكانات تحفيز عالية، فإن ذلك ينبئ الإدارة بالحافزية والأداء العالي والرضا الوظيفي للعامل وبقلة احتمال تغيبه وتركه للعمل.

ب - حوافز معنوية خارجية: وتتعلق ببيئة العمل وتشتمل على: فرص التقدم والترقية،التقدير والثناء للأداء الكفوء، تفويض الصلاحيات، و المشاركة في الإدارة.

وتشير الخبرات المكتسبة بالإدراك السليم، أنه عند منح بعض المرؤوسين الكثير من الفرص للمشاركة أو مجالاً واسعاً في المشاركة فقد يميلون إلى التخبط ويجدون أنفسهم عاجزين عن أن يستوعبوا على نحو فعال تلك التشكيلة من فرص التفكير التي قد تواجههم.

ومن جهة أخرى إذا أعطوا فرصة قليلة أو لم يعطوا أي فرصة للمشاركة في عملية صنع القرار فلن يكون نشاط المشاركة محفزاً لهم، وثمة قدر من فرص المشاركة بالنسبة لكل فرد تقع في مكان بين هذين الحدين المتطرفين سينتج عنه أكبر قدر من التحفيز.

إضافة إلى ما سبق ذكره يمكن عرض بعض الحوافز المعنوية الأخرى منها:

- الأهداف الواضحة والقابلة للقياس.
- حسن الإشراف والقيادة.
- الجماعات المتجانسة وروح العمل الجماعي.
- ساعات عمل ملائمة.
- الخدمة الترفيهية والاجتماعية.

ـ المصلحة القومية.

وإن كان للحوافز المعنوية أهميتها في تحريك جهود العاملين وإثارة نشاطهم إلا أنها يجب أن يترافق استخدامها بالحوافز المادية لأن هذين النوعين مكملان لبعضهما في إثارة همم الفرد العامل.

ولكي تحقق الحوافز الأهداف المرجوة منها يجب أن تكون بسيطة، واضحة ومفهومة من قبل العاملين ومرتبطة بصعوبة العمل المنفذ وأن يكون العاملون واثقين من أن جهودهم ومنجزاتهم تعود عليهم بالمنافع المادية والمعنوية.

# الخصخصة

## أولا: تعريف الخصخصة

هي عملية اتفاقية يتم بمقتضاها نقل ملكية المشروعات من القطاع العام إلى القطاع الخاص، وبتحليل هذا التعريف يمكن تحديد عناصر عملية الخصخصة la privatisation بما يأتي:

1- الخصخصة هي نقل ملكية: وبالتالي فإن كل عملية لا تتضمن نقل الملكية بالمعنى المتقدم لا يمكن اعتبارها من قبيل الخصخصة، ومن قبيل ذلك:

أ ـ تحول الشكل القانوني للمشروع العام: إذ إن تحول أحد المشروعات العامة من شكل مؤسسة عامة إلى شركة مساهمة لا يعد من قبيل الخصخصة، طالما بقيت أغلبية رأس مال الأخيرة مملوكة للدولة أو لمؤسسة عامة تابعة للدولة أو لهيئة عامة.

ب ـ مشاركة المشروع العام في رأس مال المشروعات الخاصة: إذ لا يعدّ من قبيل الخصخصة المشاركة المالية لأي شخص معنوي عام في رأس مال شركة خاصة، وذلك إذا كانت هذه المساهمة لا تقترن بنقل الأصول التي يمكن أن تشكل في حد ذاتها مشروعاً، وكذلك لا يُعدّ أيضاً من قبيل الخصخصة مساهمة أحد أشخاص القانون الخاص في رأس مال المشروع العام.

ج ـ تصفية المشروع العام: حيث تختلف التصفية عن الخصخصة اختلافاً كبيراً، على الرغم من أنهما يشتركان في نقطة التقاء واحدة، حيث يعد كلاهما أسلوباً لإنهاء ملكية الدولة للمشروع العام، أما من دون ذلك فإن التصفية لا تعني إعادة تأهيل المشروع، إنما خروجه من مجال الأعمال كلياً، أما خصخصة المشروع فتعني استمرار هذا المشروع، وانتقال ملكيته إلى القطاع الخاص.

2- الخصخصة عملية تعاقدية operation contractuelle إذ إن نقل المشروع العام وفقاً لآليات الخصخصة لا يتم إلا بالاتفاق، فالخصخصة عملية تعاقدية تبدأ بالإيجاب من جانب الدولة، وتلقى قبولاً من أحد أشخاص القانون الخاص.ولا تكون الخصخصة واقعة إلا من اليوم الذي يتم فيه إبرام الاتفاق.

وعلى الرغم من كون الخصخصة عملية تعاقدية فإنها تختلف عن تفويض مرفق عام الذي هو أسلوب تعاقدي لإدارة المرافق العامة، بحيث تقوم الإدارة في هذه الحالة بنقل إدارة المرفق إلى القطاع الخاص، مع احتفاظها الكامل بملكيته، وبحق ممارسة سلطة التنظيم عليه pouvoir reglementaire، وذلك في مقابل حق المتعاقد باقتضاء مقابل مالي لقاء إدارة المرفق من المنتفعين من خدمات هذا الأخير، على أن يقوم في نهاية مدة التفويض بإعادة المرفق محل التفويض بحالته الجيدة إلى الإدارة، ومن أمثلة ذلك عقود التزام المرافق العامة contrats de concession de service public وعقود الامتياز وغير ذلك.

ويلاحظ أن التفويض يتشابه مع الخصخصة من حيث كونه عملية تعاقدية بين الإدارة القوامة على مرفق عام معين وإحدى جهات القطاع الخاص، ولكنه يختلف عن الخصخصة بعمق لأن محل التفويض هو استغلال المرفق وليس نقل ملكيته، حيث تحتفظ الإدارة دوماً بسيادتها عليه، وكل ما في الأمر أن المتعاقد يستغل هذا المرفق مدة معينة بدلاً من الإدارة العامة، أما الخصخصة فهي نقل للمشروع العام بصورة نهائية إلى القطاع الخاص.

3- الخصخصة عملية تؤدي إلى نقل ملكية المشروع العام إلى القطاع الخاص: حيث إن نقل الملكية في إطار عمليات الخصخصة لا يمكن أن يتم إلا إلى جهة من جهات

القطاع الخاص، ويقصد بالقطاع الخاص أي جهة أو شخص بخلاف القطاع العام، سواء داخل البلاد أو خارجها، وسواء أكان مواطناً أم أجنبياً.

4- محل الخصخصة: المشروعات العامة les entreprises public إذ لا ترد الخصخصة إلا على مشروع عام، ولا يكون المشروع عاماً إلا إذا كانت الدولة أو أي شخص عام مالكاً لأغلبية رأس المال فيه، وبالتالي لا يعد من قبيل الخصخصة انتقال ملكية المشروعات التي لا تكون الدولة أو أحد الأشخاص العامة مالكاً فيها لأغلبية رأس المال.

**ثانيا:**

## التطور التاريخي للخصخصة، والانتقال من التأميم إلى الخصخصة

ساد القرن التاسع عشر خاصة النظام الليبرالي التقليدي الذي يقوم على الحرية المطلقة للقوى الاقتصادية ضمن السوق، وبتحقيق التوازن الاقتصادي عن طريق تفاعل العرض والطلب والمنافسة التلقائية، وذلك من دون أي تدخل من جانب الدولة، وبما يؤدي بالتالي إلى تضاؤل دور الأجهزة الحكومية ليقتصر على الخدمات الضرورية مثل الأمن الداخلي والخارجي وتوفير العدالة، إلا أن القرن العشرين حمل أفكاراً مغايرة عن دور الدولة، حيث تطور دورها من مجرد حارس، إلى مشارك في مختلف نواحي النشاط الاقتصادي والاجتماعي المختلفة، وتمثل ذلك في العمل على توفير عدد من الخدمات والسلع الرئيسية للمواطنين، وظهرت بالتالي أفكار عن دولة الرفاهية، والتي تصاعدت خاصةً مع ظهور الأفكار الاقتصادية لكينز والتي أوضحت أن الاستقرار الاقتصادي وتحقق مستوى معقول من النشاط قد يتطلب تدخلاً مباشراً من الدولة في الإنفاق العام لضمان مستوى كاف من الطلب الفعال، ومن ثم جاءت الحرب العالمية الثانية بكوارثها الاقتصادية خصوصاً لتزيد من الدور الاقتصادي

والاجتماعي للدولة، كما تعاظم دور الدولة في الدول المستقلة حديثاً، والتي واجهت تحديات التنمية الاقتصادية، والتي لم يكن ممكناً أن ينهض بأعبائها سوى الدولة، بسبب قصور إمكانات الرأسمال الخاص المحلي، وضعف كفايات التنظيم لدى الأفراد، وقد دعم كل هذه الاتجاهات الانبهار بالأفكار الاشتراكية القائمة على نقد اقتصاد السوق وتبني الاقتصاد الموجه. وقد كان من الطبيعي في ظل هذا المناخ أن تسود حركة تأميمات واسعة لمشروعات اقتصادية كبرى أدت إلى نقل ملكية هذه المشروعات إلى الأمة، حتى ضمن أعتا الرأسماليات.

ولكن مع نهاية ستينات القرن العشرين بدأت تظهر ملامح الترهل في الاقتصاد، حتى بدت دولة الرفاهية غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها، مما أدى إلى تصاعد الدعوات إلى إعادة النظر في صيغة النظام الاقتصادي، وقام تيار محافظ ينسب هذا الوهن إلى التوسع في دور الدولة في الحياة الاقتصادية، وجاء نجاح حكومة مارغريت تاتشر سنة 1979 ثم انتخاب ريغان سنة 1980 في الولايات المتحدة تأييداً لهذا التيار الذي يرغب في حكومة أصغر، والذي يدعو إلى العودة إلى السوق، وتخلي الدولة عن التدخل المباشر في الإنتاج، وبيع مؤسسات القطاع العام إلى الأفراد والمشروعات الخاصة، وبدلاً من استخدام الكلمة العكسية للتأميم وهي تنازل الأمة عن ملكيتها Denationalization، فقد اختارت تاتشر تعبير الخصخصة أو التخصيص لأن كلمة شخصي أو خاص Private تشير إلى معنى الخصوصية، وهي أكثر التصاقاً بحقوق الأفراد وحرياتهم، وقد عاصر ذلك كله أزمة المديونية في دول العالم الثالث، وهي مديونية نشأت عن ديون عامة عقدتها في أغلب الأحوال حكومات قليلة الكفاءة، لذلك تركزت نصائح البنك الدولي وصندوق النقد الدولي للإصلاح الاقتصادي على ضرورة استعادة اقتصاد السوق، ومبادرة القطاع الخاص، وتقليص دور الدولة خاصة

في الإنتاج، وبحيث تصبح الدولة منظماً Regulator وواضعاً للسياسات الاقتصادية، وضامناً لحسن انتظام قواعد السوق، وبالفعل فقد تم في بريطانيا وفي المدة الواقعة بين 1980 و1988 بيع أكثر من40٪ من القطاع العام البريطاني إلى القطاع الخاص، إضافة إلى 16 شركة من الشركات التي كانت خاضعة لرقابة الدولة، أما في فرنسا فإنه بدءاً من سنة 1986 وفي ثلاث سنوات تم تخصيص 138 شركة قيمتها نحو 20 بليون دولار، كذلك قامت الحكومة التركية ببيع أكثر من 63 شركة مملوكة للدولة، أما في العالم العربي فقد أقدمت الحكومة المصرية على بيع أسهم شركات القطاع العام غير الاستراتيجية، إلى الأفراد وهيئات القطاع الخاص بعد صدور قانون قطاع الأعمال العام سنة 1991، كقانون انتقالي يهدف إلى تحويل شركات القطاع العام إلى شركات قطاع أعمال كخطوة أولى، تمهد في خطوة ثانية لبيعها إلى القطاع الخاص.

**ثالثا: أساليب الخصخصة**

تنفذ الخصخصة عن طريق أحد أسلوبين، أولهما سوق الأوراق المالية، وثانيهما البيع خارج سوق الأوراق المالية:

1 - تنفيذ الخصخصة داخل سوق الأوراق المالية: يتم وفقاً لمناهج مختلفة:

أ ـ العرض العام للأسهم l'offre public de vente: تفترض هذه الطريقة تقسيم القيمة المالية للمشروع المراد تخصيصه إلى مجموعة من الأسهم، ومن ثم طرحها على العموم، وقد يقتصر هذا الطرح على السوق الداخلية أو قد يشمل السوق الدولية أيضاً، وقد يشترط عندئذ أن يكون غالبية حملة الأسهم من المواطنين، وذلك لضمان استقلال القرار الوطني في إدارة المشروع، وتستهدف هذه الطريق توسيع نطاق المشاركة الشعبية في ملكية المشروعات الاقتصادية، ويتميز هذا الأسلوب ببساطته وشفافيته.

ب ـ العرض العام للتبادل l'offre publique d'échange: مؤدى هذه الطريقة قبول تبادل أنواع من الأوراق المالية مثل شهادات الاستثمار أو سندات القروض، مقابل أسهم الشركات المراد تخصيصها، وتبدو هذه الطريقة كالمقايضة، والهدف منها تيسير الوفاء في دفع قيمة أسهم المشروعات محل الخصخصة.

ج ـ طرح الأسهم على العاملين في المشروعات المراد تخصيصها la reprise de l'entreprise par les salariés: يقوم هذا الأسلوب على أساس تخصيص أسهم الشركة المراد تخصيصها كلها أو بعضها للعاملين فيها من دون أن ينافسهم أحد من الأفراد الآخرين، أو إعطاء العاملين أولوية على غيرهم من المواطنين، أو توفير مزايا خاصة لهم في الثمن أو في شروط الدفع، أو في مزايا ضريبية، لا يتمتع بها غيرهم، ويجد هذا الأسلوب مبرره في كون العاملين في غالبيتهم العظمى من الطبقات الكادحة التي لا تملك إلا القليل وبالتالي فإنه من الضروري دعمها وتشجيعها على المشاركة في تملك أسهم شركات القطاع العام، مما يؤدي إلى زيادة ارتباطهم بهذه المشروعات، كما أن هناك مبررات سياسية أخرى لهذا الأسلوب، إذ يتوقف تنفيذ الخصخصة في بعض الأحوال، في بعض المناطق أو بعض القطاعات الصناعية، على توفير حافز مادي خاص للعاملين، ولكن لهذا الأسلوب محاذيره التي تتمثل في إمكانية هيمنة المديرين وكبار الموظفين في المشروع، مما يحول من دون استفادة العاملين الصغار بصورة واقعية من نتائج خصخصة المشروع، وذلك إضافة إلى حجب المشروع عن السوق الدولية مع ما يعنيه ذلك من خسارة استثمارات خارجية قد تكون ضرورية للاقتصاد الوطني.

د ـ طرح الأسهم على العموم القاطنين في المنطقة التي يوجد فيها المشروع: وتطبق هذه الطريقة خصوصاً إذا كان المرفق محل الخصخصة من قبيل المرافق المحلية، وتجد

مبررها في كون القاطنين في المنطقة التي يوجد فيها المشروع الأكثر مصلحة في الخدمات التي يقدمها، بحكم أنه ينهض بنشاطه لمصلحتهم فقط، ويؤثر بالتالي على حياتهم تأثيراً حيوياً.

2- تنفيذ الخصخصة خارج سوق الأوراق المالية: يتم تنفيذ الخصخصة ببيع المشروع كتلة واحدة، ويتم ذلك بأكثر من أسلوب:

أ ـ البيع عن طريق المزاد العلني بطريق الإرساء التلقائي: يتم في هذه الحالة الإعلان عن البيع على المستويين الداخلي والدولي أو على المستوى الداخلي فقط، وذلك بحسب قدرة السوق الداخلية، ومن ثم تعقد جلسة علنية للبيع بين المتقدمين للمزاد، ويتم البيع للعارض الذي تقدم بالسعر الأعلى من دون الأخذ بعين الاعتبار لأي عوامل أخرى.

ب ـ البيع عن طريق المزاد العلني على أساس عدة معايير: تتم المفاضلة بين العروض المطروحة لشراء المشروع لا على أساس السعر المطروح فحسب، بل استناداً إلى عدة معايير أخرى إضافية مثل سوابق الخبرة المتوافرة لدى العارض في إدارة مشروعات مماثلة للمشروع محل البيع، أو مدى جودة الخدمة التي سيقدمها العارض عند تسييره للمرفق محل البيع.

ج ـ البيع عن طريق التعاقد المباشر: ويتم اختيار المشتري في هذه الحالة بالطريق المباشر من دون منافسة مع غيره من العارضين، بحيث يتم الاتصال به، والتفاوض معه، ومن ثم التعاقد معه على البيع، ومن دون شك فإن هذه الطريقة تفتح الباب واسعاً أمام الفساد، وقد تؤدي إلى بيع المشروع بأقل من قيمته الحقيقية.

### رابعا: ضوابط الخصخصة

1- شرعية الخصخصة ومشروعيتها: ويقصد بشرعية عمليات الخصخصة ضرورة توافر المناخ القانوني السليم لتنفيذها وقيامها، وهذا المناخ القانوني يتعلق عامة بضرورة انسجام عمليات الخصخصة مع كل القواعد القانونية السائدة في الدولة التي تنفذ فيها عمليات الخصخصة، وعلى الأخص القواعد الدستورية منها، باعتبارها تقنن القواعد العامة التي تحكم الاتجاهات الاقتصادية الكبرى للدولة، فمن غير المعقول أن تتم عمليات الخصخصة إذا كان الدستور لا يجيزها، أو يعطي أهمية كبرى للقطاع العام، ويعدّ الدستور الفرنسي من الدساتير التي أباحت الخصخصة صراحة، وبشرط أن يتدخل المشرع، ويصدر قانوناً بتنفيذها. وإضافة إلى ما تقدم فإن عمليات الخصخصة يجب أن تتم في إطار من المشروعية، بمعنى ضرورة توفير القبول الاجتماعي لها، وهو أمر يجاوز مجرد التحقق من توفير الإطار القانوني السليم إلى ضرورة خلق الشعور العام بأن هذه العمليات تتم مراعاة للمصلحة العامة، وفي إطار من العدالة والإنصاف.

2- خروج المرافق العامة ذات الطبيعة الدستورية عن نطاق الخصخصة: والمرافق العامة الدستورية les services publics constitutionnels هي المرافق العامة ذات الطابع القومي الشامل، والتي تقوم بسد الحاجات الضرورية والعامة، والتي يجب أن تستمر في عملها، وإلا تهدد بقاء الدولة ذاتها للخطر، مما يعني وجوب إبقائها تحت لواء الإدارة العامة، ضماناً لحسن استمرارها في أدائها لعملها، من دون توقف أو تعثر، وبالتالي ضرورة إبعادها عن دائرة المرافق التي يجوز تخصيصها، ولكن هدف المرافق العامة الدستورية على نوعين: مرافق دستورية تتفق مع الوظائف المرتبطة بسيادة الدولة، مثل الدفاع والقضاء والعلاقات الدولية

والشرطة والضرائب، ومرافق دستورية لا ترتبط بسيادة الدولة مثل التعليم والصحة، مع ملاحظة أن النوع الأول من المرافق الدستورية لا يجوز إخضاعه لعمليات الخصخصة نسبياً أو مطلقاً، أما النوع الثاني فيمكن إخضاعه لمثل هذه العمليات نسبياً وجزئياً، بمعنى أن الدولة ملزمة بأن تقوم بالمهام التي تستلزمها كل هذه المرافق، ولكن ذلك لا يمنع من مشاركة القطاع الخاص لها في أداء جزء من هذه المهام، فإذا كان مرفق التعليم مثلاً مرفقا دستورياً يجب أداءه عن طريق الإدارة العامة فإن ذلك لا يمنع من وجود قطاع تعليمي خاص يشارك في أداء هذه المهمة ذاتها، مع عدم جواز انفراد هذا القطاع الأخير في أداء الخدمة التعليمية في الدولة.

3- ضرورة مراعاة الاستقلال القومي، وحماية المصالح القومية: إذ يجب أن لا يكون من شأن الخصخصة الإخلال بالاستقلال القومي للبلاد، ويتحقق ذلك خصوصاً عن طريق إقفال الباب أمام الأجانب للسيطرة على المصالح الحيوية في الدولة، مثل مشروعات الطاقة والاتصالات، لذلك تنص بعض القوانين على تقييد حق المستثمرين الأجانب في تملك المشروعات المخصخصة، كما هي الحال في القانون الفرنسي مثلاً، والذي لا يجوز بمقتضاه أن تتجاوز ملكية الأجانب 20٪ من قيمة الأسهم، كما أن القانون ذاته أجاز لوزير الاقتصاد تخفيض هذه النسبة إذا ما تطلبت حماية المصالح القومية ذلك. وتتحقق مراعاة المصالح القومية أيضاً عن طريق ممارسة أنماط رقابية معينة من قبل الدولة على تسيير المشروعات المخصخصة، ومن أهم ما تلجأ إليه الدولة لتحقيق رقابة على المشروعات نظام الأسهم الذهبية الخاصة les action specifiques، وهي أسهم نوعية أو متميزة تعطي لأصحابها حق الإدارة والهيمنة على المشروع.

4- أن يكون نقل الملكية للقطاع الخاص نظير ثمن عادل: ومعنى ذلك عدم جواز بيع المشروعات العامة الخاضعة للخصخصة بأقل من قيمتها، وذلك استناداً إلى ما تقتضيه حرمة الأموال العامة من حماية الذمة المالية للدولة ضد أي محاولة للنيل منها، واستناداً إلى مبدأ المساواة الذي يقتضي عدم جواز استفادة أشخاص محدودين من شراء مشروع عام بأقل من قيمته، ولا يكون الثمن عادلاً إلا إذا تم تقييم المشروعات وفق طرق موضوعية.

**خامسا: الخصخصة في الدول النامية**

يمكن رصد الكثير من المشكلات التي تكتنف عمليات الخصخصة في هذه الدول:

أ ـ قد لا تقوم الخصخصة في مناخ قانوني سليم، حيث تفقد أساسها الدستوري، كما تفقد القواعد الناظمة لهذه العمليات، مما يطبعها بطابع العشوائية والارتجال.

ب ـ ينقص عمليات الخصخصة في هذه الدول السوية الكافية من الشفافية والوضوح، حيث يلفها الفساد والغموض، ويتسم تنفيذها بانعدام قواعد الكفاية والعدل.

ج ـ تواجه بعض هذه الدول صعوبات جمة في التحول من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق الذي يعتبر البيئة الطبيعية التي تعيش ضمنها الخصخصة.

د ـ ضعف القطاع الخاص، الذي لا يمكنه الاضطلاع بعبء مشروعات إنتاجية بمستوى المشروعات المخصخصة، مما يقود إلى الاستعانة بالمستثمرين الأجانب، من دون قيود، مع ما يحمله ذلك من تبعات قد تكون خطيرة على هوية الاقتصاد الوطني ذاته، وعلى وجوده.

هـ ـ إحجام المستثمرين الأجانب عن شراء المشروعات المطروحة للخصخصة، نتيجة عدم الثقة بقدرة السوق الداخلية على إنجاح تلك المشروعات، من حيث الجدوى

الاقتصادية، وعدم الثقة بالمناخ الإداري، والأمن القانوني **la sécurité juridique**، كعاملين حاسمين لنجاح ذات المشروع.

و ـ مازال ينظر إلى الخصخصة في الدول النامية بعين الريبة والشك، بوصفها أسلوباً اقتصادياً مفروضاً من قبل قوى اقتصادية، وسياسية خارجية.

# الدارة الاقتصادية

الدارة circuit كلمة مشتقة لغوياً من فعل دار بمعنى سار في طريق أو مسار حتى ينهي دورة تعود به إلى النقطة التي انطلق منها. وبذلك فإن الدارة لا تختلف عن الدورة فنقول الدورة الدموية والدورة المالية. غير أن الاقتصاديين عرَّبوا تعبير circuit economique بالدارة الاقتصادية تمييزاً لها عن الدورة الاقتصادية cycle economique التي تعني التقلبات الدورية في النشاط الاقتصادي تتمثل في عبور الحالة الاقتصادية دورياً في أربعة مراحل:

1- التوسع الاقتصادي (الازدهار أو النهوض أو الذروة boom).

2- الأزمة crise.

3- الانكماش أو الركود depression/contraction.

4- الانتعاش reprise الذي يمثل بداية انطلاق التوسع الاقتصادي، وبذلك تكون الدورة الاقتصادية قد انغلقت عند نقطة بدايتها[ر. الأزمات والدورات الاقتصادية].

والدارة الاقتصادية هي تمثيل للحركة التي تتبعها التدفقات المادية أو السلعية أو حركة المداخيل منذ تلقيها بعد القيام بعملية الإنتاج حتى إنفاقها وتحولها إلى طلب استهلاكي أو استثماري، لتعود من جديد إلى دائرة الإنتاج وهكذا.

والدارة الاقتصادية مفهوم عام يشمل حركة كل العوامل الاقتصادية؛ إذ يمكن الحديث عن الدارة السلعية والدارة النقدية والدارة المالية وغير ذلك. غير أن المهم في مفهوم الدارة أن نقطة النهاية في حركة العنصر الاقتصادي تكون بداية حركته التالية وهكذا.

## المنظور التاريخي

يختلف التحليل بمفهوم الدارة في النظرية الاقتصادية عن التحليل بمفهوم المخزون stock أو بمفهومات السعر، فالسعر: يعتمد على فرضية استقلال العرض عن الطلب اللذين يتحدد مستوى السعر عند نقطة تلاقيهما، كما تتحدد عند هذه النقطة كمية السلع التي تتم مبادلتها. والتحليل بحسب مفهوم المخزون يعتمد على حركة تغيرها وتأثير ذلك على مردودها، في حين أن التحليل بحسب الدارة يظهر بالمقابل علاقة ارتباط ثلاثية الأبعاد: الإنتاج، وهو نقطة الانطلاق، يحدد مستوى الدخل، والدخل يحدد مستوى الإنفاق على شراء السلع، وشراء السلع يحدد الطلب على الإنتاج وهكذا يصبح الإنتاج نقطة البداية والنهاية.

إن طريقة التحليل بالدارة قديمة قدم نشأة علم الاقتصاد، ولكن أول من صاغها على شكل دارة كان فرانسوا كينيه F.Quesnay في لوحته الاقتصادية tableau économique التي رسم فيها الصيغة الأولى للدارة الاقتصادية أي لدوران الناتج الصافي بين طبقة المنتجين وطبقة المالكين، الطبقة غير المنتجة العقيمة sterile[ر. الفيزيوقراط أو الطبيعيين]. ثم تتابع أسلوب التحليل بالدارة عند أنصار المذهب التدخلي interventionistes، ومن ثم عند ماركس وكينز وبعد ذلك عند المدارس الاقتصادية المعاصرة. بحيث أصبح التحليل بالدارة وحركة السلع أحد العناصر المهمة في التخطيط الاقتصادي وتخصيص الموارد لتحقيق التوازن في موازين السلع (بين الإنتاج والاستهلاك)، وإذا كان كينز قد اهتم بتحليل الدارة لدراسة التوازن الاقتصادي بقصد تأمين انسياب المنتجات إلى المستهلكين ومن ثم تأمين سير إعادة عملية الإنتاج على نحو منتظم بعيداً عن الأزمات فقد كان لماركس هدف مغاير من التحليل بالدارة. عند ماركس الدارة الاقتصادية تعني الحركة الظاهرة المؤلفة من أربعة

عناصر متتابعة: الإنتاج، التوزيع، التبادل والاستهلاك وهي حركة تبدأ بالرأسمال النقدي ليتحول في النهاية إلى رأسمال نقدي أكبر محققاً بذلك قيمة زائدة، فقد طور ماركس التحليل بالدارة إلى دوران رأس المال، حيث يبدأ رأس المال دورانه على شكل نقد يتحول إلى بضاعة (آلات، مواد أولية وقوة عمل مستأجرة) وأثناء عملية الإنتاج تتحول المدخلات إلى بضاعة جديدة. فتدخل البضاعة الجديدة مجال التوزيع فالتبادل بقيمة أكبر متضمنة القيمة الزائدة ثم تنتقل إلى مرحلة الاستهلاك. وفي مرحلة التبادل يعود رأس المال إلى حالته النقدية الأولى ليتابع في دورة جديدة وهكذا[ر. الماركسية].

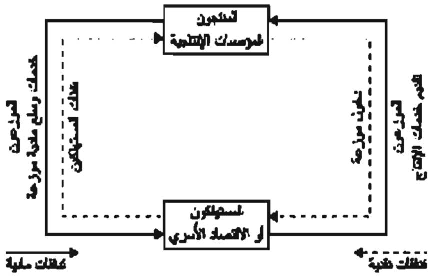
ولاحقاً طور ليونتييف Leontief مفهوم الدارة الاقتصادية إلى جدول المدخلات - المخرجات input-output الذي يمثل التوازن بين الموارد واستخدامات السلع والخدمات مقسمة إلى منتجات. وهكذا فقد كانت اللوحة الاقتصادية عند فرانسوا كينيه وجدول المدخلات والمخرجات عند ليونتييف أساساً في تطور الحسابات القومية لاحقاً.

ومع تطور أنظمة الحسابات القومية وتعميق التحليل الاقتصادي ظهرت في الفكر الاقتصادي الحديث مفهومات دارة الإنتاج والاستهلاك، ودارة التداول النقدي وكذلك دارة التمويل أو الدارة المالية وغيرها.

### دارة الإنتاج والاستهلاك

انتقلت المجتمعات البشرية على نحو شبه مطلق من اقتصاد الاكتفاء الذاتي، أي الاقتصاد الذي يقوم على الإنتاج لإشباع الحاجات الذاتية فقط إلى اقتصاد التبادل أي الإنتاج للبيع، بيع ما يزيد على حاجة الاستهلاك من السلعة المنتجة وشراء مقابل ذلك المواد غير المنتجة لسد الحاجة إليها. وتطور اقتصاد التبادل إلى اقتصاد الربح بمعنى الإنتاج بقصد البيع وتحقيق فائض، ومن ثم إلى اقتصاد الهيمنة بمعنى السيطرة على أكبر

حصة من السوق المحلية وأحياناً العالمية (كما في حال الشركات المتعددة الجنسيات). لكن هذا الانتقال بأشكال وأبعاد النشاط الاقتصادي لم يغير في طبيعة العلاقة بين الإنتاج والاستهلاك. فكل منتِج يمارس نشاطه بقصد إشباع حاجة الاستهلاك، حاجته الذاتية (في حالة الاكتفاء الذاتي) وحاجة الآخرين في حالة اقتصاد التبادل (في السوق). وإذا لم تجد المنتجات طلباً استهلاكياً عليها يفقد المنتجون الحافز على العمل وتجديد الإنتاج، وحتى لن تكون هناك حاجة للإنتاج ذاته. كثيرة هي المؤسسات الإنتاجية التي أغلقت أبوابها لعدم توافر الطلب على منتجاتها، وكثيرة هي الصناعات التي توقفت عن الإنتاج بسبب تحول أذواق المستهلكين عن منتجاتها. فدارة الإنتاج والاستهلاك أو كما تسمى أحياناً الدارة الاقتصادية المبسطة circuit simplifie تقوم على أساس وجود منتجين ومستهلكين مستقل بعضهم عن الآخر. يقوم المنتجون بإنتاج السلع والخدمات ويبيعونها للمستهلكين. وهذه الدارة المبسطة لم تعد موجودة في الواقع الفعلي إذ إن المنتجين يحتاجون إلى مدخلات وخدمات للقيام بعملية الإنتاج (أموال، مواد أولية، وقوة عمل) عليهم شراؤها من مالكيها ودفع أثمانها، كما عليهم من أجل إيصال سلعهم إلى السوق الاعتماد على موزعين للوصول إلى المستهلكين، وفي هاتين الحالتين يقومون بتوزيع مداخيل تتحول طلباً استهلاكياً على السلع والخدمات، فإذا توقفت الحركة في أحدى هذه المراحل لا تنغلق الدارة ولا يمكن، من ثم، تجديد عملية الإنتاج، فتتوقف العملية الإنتاجية ويتوقف النشاط الاقتصادي. وباعتبار أن المنتجين والموزعين ومالكي وسائل الإنتاج كلهم مستهلكون في ذات الوقت يمكن توسيع الدارة الاقتصادية المبسطة لتصبح كما في الشكل (1):




الشكل (1) الدارة الاقتصادية المبسطة

وكما يتضح من الشكل (1) فالدارة الاقتصادية في اقتصاد تبادلي تشتمل على حركة التدفقات المادية الفعلية وحركة التدفقات النقدية معاً، فمؤسسات الإنتاج توزع المداخيل ثمناً لخدمات الإنتاج عبر الموزعين وتتلقاها طلباً استهلاكياً على الخدمات والسلع المنتجة عبر الموزعين أيضاً، ولكي يتحقق استمرار عملية الإنتاج لابد من تحقيق التوازن بين الدخول الموزعة ثمناً لخدمات الإنتاج وبين الأثمان المدفوعة مقابل السلع والخدمات المنتجة. واختلال التوازن يقود إلى عرقلة اكتمال الدارة بكامل تدفقاتها مما يقود إلى الأزمة، كما أن الطريقة التي يتحقق بها هذا التوازن تحدد شكل تجديد الإنتاج البسيط أو الموسع.

## الدارة الاقتصادية والتداول النقدي

كما يتضح من الفقرة السابقة تشتمل الدارة الاقتصادية على تيارين من التدفقات: تيار التدفقات النقدية ويتجه من الاقتصاد الأسري (القطاع العائلي) عبر الموزعين إلى المؤسسات الإنتاجية ليعود إليهم على شكل خدمات وسلع مادية جاهزة للاستعمال، في حين يتجه تيار التدفقات النقدية (ثمن خدمات الإنتاج) من المؤسسات الإنتاجية إلى المستهلكين ليعود إلى هذه المؤسسات على شكل نفقات يدفعها المستهلكون ثمناً للسلع المادية والخدمات الجاهزة. وفي الواقع لا تنغلق الدارة إلا إذا تحقق التوازن بين كتلة

الدخول الموزعة وبين الطلب الاستهلاكي المتمثل بإنفاق الاقتصاد الأسري، وهنا يدخل التداول النقدي عاملاً رئيساً في إغلاق الدارة الاقتصادية وتجديد النشاط الاقتصادي.

في الاقتصاد الوطني يعادل الناتج المحلي الإجمالي (ن. م. ج) الاستهلاك (س) مضافاً إليه الاستثمار(ث). والدخل القومي (د) يتوزع بدوره إلى الاستهلاك (س) والادخار(ر) وحيث أن الدخل القومي مساوٍ للناتج المحلي الإجمالي فيكون الاستثمار(ث) مساوياً للادخار(ر) بالفرض. وتفترض النظرية الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة أن هذه المساواة تتحقق عبر التقلبات في أسعار الفائدة. بحيث أن المؤسسات المالية (النظام المالي) تقوم بجميع الادخارات عبر الودائع وتقوم بتحويلها إلى استثمار عبر القروض والتسهيلات. ويرى الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد أنه في حال زاد الطلب على الاستثمار عن الادخار يرتفع معدل الفائدة فيميل الادخار نحو الزيادة ويميل الاستثمار نحو الانخفاض حتى يتحقق التوازن بينهما. أما إذا انخفض الاستثمار عن الادخار يتجه معدل الفائدة إلى الانخفاض حتى يتحقق التوازن بين الاستثمار والادخار ولكن بحركة عكسية.

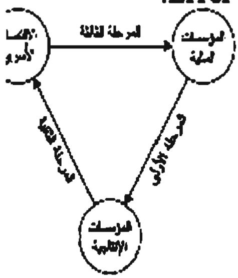
وهكذا يؤدي التداول النقدي وتوجيه الدخول نحو الادخار أو الاستهلاك دوراً مساعداً في تحقيق التوازن بين الإنتاج والاستهلاك وبالتالي في إغلاق الدارة كما في الشكل (2)، وتؤدي المؤسسات المالية دور الوسيط الحافز.




الشكل (2) النظام المالي والدارة الاقتصادية

## الدارة الاقتصادية والدارة المالية

!Error




الشكل (3) مراحل الدارة
الاقتصادية

أعطى الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد للنظام المالي، كما يتضح من الفقرة السابقة، دوراً محايداً وكأنه يقتصر على تحويل الادخارات إلى استثمارات، بيد أن الواقع غير ذلك، فدور المؤسسات المالية والمصارف لا يقتصر فقط على إعادة استخدام الادخارات المودعة لديها بل يتعداه إلى خلق النقود وإيجاد مصادر تمويل إضافية في الاقتصاد الوطني. تضع النظرية الكينزية مسألة التمويل في صلب النشاط الاقتصادي، وبحسب أنصار هذه النظرية لا تتخذ قرارات الاستثمار في ضوء وفرة الادخارات أو

مستوى أسعار الفائدة فقط، وإنما تتخذ في ضوء توقعات المؤسسات الإنتاجية فيما يتعلق بأحوال النشاط الاقتصادي والطلب المتوقع على المنتجات في إطار من عدم التأكد incertitude. فإذا توقع المنتجون ازدهاراً في الاقتصاد وتنامياً في الطلب زادوا من طلباتهم على الاستثمار لتمويل قراراتهم في التوسع وبالتالي تقوم المصارف بتمويل هذه الطلبات كما في الشكل (3).

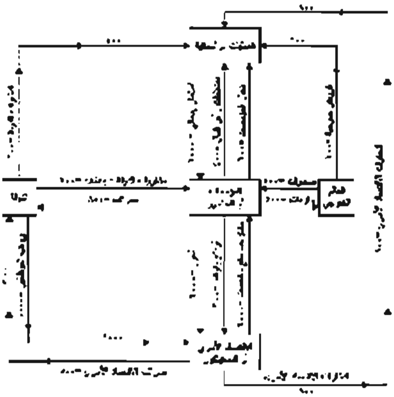
فبعد أن يتخذ المستثمرون قراراتهم بالاستثمار في ضوء توقعاتهم المستقبلية، يتوجهون إلى المؤسسات المالية بطلبات التمويل لتنفيذ هذه القرارات وتبدأ الدارة المالية بمنح التمويل اللازم للمؤسسات الإنتاجية، وفي المرحلة الثانية تشتري المؤسسات الإنتاجية الخدمات الإنتاجية (المواد الأولية، والآلات،وقوة العمل) من أجل الدخول في عملية الإنتاج، ومن ثم تبيع المنتجات إلى الاقتصاد الأسري أو المستهلكين، فيتلقى الاقتصاد الأسري تدفقات مالية ينفق جزءاً منها للاستهلاك ويدخر الجزء الباقي، ويذهب الجزء المدخر ودائع إلى المؤسسات المالية أو يتحول استثماراً في سوق الأوراق المالية. وهكذا يتم إغلاق الدارة المالية لتعود الأموال إلى أصلها. ويلاحظ أن الادخار ينتج جزئياً عن الإقراض الذي منحته المؤسسات المالية، وبحسب الصيغة الكينزية فإن القروض توجد الودائع. وهكذا، خلافاً للدور المحايد الذي يعطيه الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد للتداول النقدي، فإن الكينزيين يرون في التمويل والإصدار النقدي عاملاً في تحقيق الدارة الاقتصادية وتنشيط الحياة الاقتصادية برمتها، ولا يمكن تفسير إغلاق الدارة الاقتصادية من دون الإقراض، أي من دون خلق النقود.

أعطى الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد للنقد دوراً خارجياً فقط exogene أي من دون تأثير على مستوى النشاط الاقتصادي المادي الحقيقي في حين يرى الكينزيون أن للنقد دوراً في تنشيط الحياة الاقتصادية وله تأثير داخلي بذاته endogene.

## الدارة الاقتصادية الكاملة

في الفقرات السابقة تم الافتراض أن الادخار في الاقتصاد الأسري يساوي الاستثمار، ومن ثم تم إهمال دور الدولة في الإنفاق وفي الادخار، كما لم يؤخذ في الحسبان حالة نقص الادخار عن تلبية طلبات الاستثمار، كما لم يؤخذ بالحسبان أيضاً عجز النظام المالي في الاقتصاد الوطني عن توفير التمويل اللازم لتنفيذ طلبات المؤسسات الإنتاج،ية مما يقتضي اجتذاب الرأسمال من الخارج (التدفقات الرأسمالية الأجنبية). ولم تؤخذ في الحسبان حالة فائض الادخارات عن طلبات المؤسسات الإنتاجية، مما يعني ضرورة إيجاد فرص استثمارية لفوائض الادخارات في الخارج (تدفق رؤوس الأموال إلى الخارج). في الواقع، إن النشاط الاقتصادي في أي بلد، في ظروف تطور القوى المنتجة المذهل وتسارع عولمة الاقتصاد، لا يمكن أن يتم بمعزل عن العلاقات الاقتصادية الدولية(العلاقات مع الخارج).

إن التصوير الواقعي للدارة الاقتصادية الكاملة يقتضي إدخال دور الدولة في تجميع جزء من الادخارات (الادخارات الإلزامية عن طريق الضرائب) وفي كيفية إنفاق الأموال التي تجمعها، إضافة إلى إدخال العلاقات مع الخارج (الصادرات والواردات وكذلك حركة رؤوس الأموال من أجل توازن ميزان المدفوعات)، وهكذا تتخذ الدارة الاقتصادية الكاملة صيغتها كما في الشكل (4).



الشكل (4) الدارة الاقتصادية الكاملة

إن الشكل (4) لا يتضمن سوى التدفقات النقدية المتوجهة باتجاه الأسهم من إحدى الفعاليات الاقتصادية agent économique إلى فعالية أخرى في الاقتصاد الوطني أو في الخارج. اتجاه السهم يعني خروج النقد (استخدام) من إحدى الفعاليات وفي ذات الوقت يعني دخول هذا النقد إلى فعالية أخرى (مصدر). ويلاحظ أن كل جماعة من فعالية واحدة (الدولة، المؤسسات، العالم الخارجي وغيرها) تتساوى مصادرها من النقد مع استخداماتها له، ومن خلال الأرقام الافتراضية الواردة في الشكل نلاحظ أن ميزانية الدولة تحقق فائضاً قدره 100(500+ 800- (200+1000) =100) يذهب إلى العمليات الرأسمالية. كما يلاحظ عجز في الميزان التجاري (الواردات – الصادرات) قدره 100 (500-400) يتم تعويضه بتدفق مالي من الخارج: قروض =100.

ويلاحظ أيضاً أن المؤسسات يجب أن تقترض من الفعاليات الأخرى (النظام المالي مثلاً الذي لم يدخل في الشكل) من أجل تأمين مصادر تمويل جزء من الاستثمار الإجمالي (2000) والذي لا تغطيه ادخاراتها الذاتية (600 ادخار+ 400 اهتلاكات)

أي عليها أن تقترض من المؤسسات المالية أو من مستثمرين في سوق الأوراق المالية (1000) حتى يتم إغلاق الدارة ويتحقق التوازن بين ادخاراتها واستثماراتها. وإذا لم تلجأ هذه المؤسسات إلى استثمار ادخاراتها الخاصة (600) مباشرة بشكل تمويل ذاتي وقررت توظيفها في السوق المالية فإن عليها أن تقترض (1600) وفي الحالين تبقى المديونية الصافية للمؤسسات (1000).

وفي الحقيقة من دون تناغم كل الفعاليات الاقتصادية وتضافر جهودها بما يؤمن تحقيق التوازن بين المصادر والاستخدامات لا يتم إغلاق الدارة الاقتصادية وبالتالي لا يمكن تجديد النشاط الاقتصادي على أسس سليمة بل يكون الاقتصاد الوطني عرضة لاختلالات كبيرة قد تعرقل نموه. ومن هنا يبرز السؤال المهم حول الآلية التي يمكنها تحقيق هذا التوازن. فهل قوانين السوق وحدها تكفي، كما يرى الاقتصاديون الكلاسيكيون والليبراليون الجدد، أم لابد من تدخل الدولة كما يرى أنصار المذهب التدخلي بمن فيهم الكينزيون والاقتصاديون الماركسيون أيضاً.

# الدولار

الدولار dollar وحدة النقد الأساسية في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد اعتمد على مستوى الولايات المتحدة الأمريكية بتوصية من الرئيس توماس جيفرسون في عام 1792م. وحددت قيمته بموجب قانون النقد الصادر في عام 1792م بـ 371.25 حبة grain من الفضة الصافية أو 24.75 حبة من الذهب الصافي. وقد عدلت قيمة الدولار مراراً حتى استقرت بموجب اتفاقيات بريتون وودز Bretton Woods بما يعادل 0.8885714 غرام من الذهب الصافي أي 35 دولاراً أمريكياً للأونصة الواحدة من الذهب.

والدولار عملة لعدد كبير من الدول مثل تايوان، كندا، سلطنة بروناي، سنغافورة، أسترالية وغيرها ولكن بقيم مختلفة عن الدولار الأمريكي. وهناك دول صغيرة كثيرة تعتمد الدولار الأمريكي عملات وطنية لها مثل جمهورية جزر مارشال، ميكرونيزية، بالاو وغيرها.

وسيعالج في هذا العرض دولار الولايات المتحدة الأمريكية فحسب مع العلم أن الدول التي اعتمدت الدولار عملتها الوطنية قد أردفت تسميته بنسبته الوطنية. فيقال دولار تايوان، دولار كندا وغير ذلك.

## العرض التاريخي

تسمية الدولار مشتقة من عملة ألمانية كانت تسمى تالر Thaller وكانت تمثل في أمريكة في القرن الثامن عشر البيزو الفضي الإسباني. ثم فرض الدولار وحدة نقدية بقرار من الكونغرس الأمريكي عام 1785م. ثم حدد قانون النقد الأساسي (قانون سك النقود) في عام 1792م، الذي اعتمد نظام المعدنين الثمينين (الذهب والفضة)،

حدد قيمة الدولار على أساس 20.59 دولار لأونصة الذهب الصافي وما يقابلها من الفضة على أساس معادلة 1غ ذهب = 15 غرام فضة، وفي عام 1835م عدل المعادل الذهبي للدولار على أساس 20.67 دولار لأونصة الذهب. وبقي هذا المعادل ثابتاً حتى عام 1934م. في عام 1934م وعلى أثر الأزمة الاقتصادية الكبرى (1929-1933م) تم تخفيض معادل الدولار الذهبي، ثم خفض ثانية في عام 1971م على أساس الأونصة الواحدة من الذهب تساوي 35 دولاراً وفي عام 1973م أصبح المعادل الذهبي 42.22 دولاراً للأونصة الواحدة.

وتجدر الإشارة أن معادلة الدولار بالذهب بقيت غير ذات معنى على الصعيد الداخلي في الولايات المتحدة حيث أوقف استبدال الدولار بالذهب منذ حرب الاستقلال حتى عام 1879م ومن ثم خلال الحرب العالمية الأولى (1917-1919م) وقد أوقف استبدال الدولار بالذهب داخل الولايات المتحدة نهائياً بدءاً من عام 1933م.

أما فيما يتعلق بقابلية تحويل الدولار إلى ذهب في العلاقات الخارجية فقد بقيت مطبقة فعلياً حتى عام 1968م ثم توقف استبدال الدولار بالذهب حتى مع الخارج في 15 آب 1971م بعد تخفيض المعادل الذهبي للدولار.

## نظام الإصدار الاحتياطي الاتحادي

لقد كان الإصدار النقدي في كل بلدان العالم موضع اختلاف بين الاقتصاديين ورجال السياسة، أما في الولايات المتحدة الأمريكية فقد اتخذ هذا الاختلاف طابعاً حاداً بسبب التطورات الكثيرة التي طرأت على نظام الإصدار.

لقد تطور نظام الإصدار النقدي في الولايات المتحدة الأمريكية على مراحل متعددة. في عام 1860م كان يوجد في الولايات المتحدة 700 نوع من الدولارات

النقدية المتداولة (صادرة عن مصارف مختلفة وكلها لها ذات المعادل الذهبي والفضي) وفي عام 1863م فرض قانون المصارف الوطني National Banking Act عملة وطنية موحدة وسمح بإصدارها للمصارف «الوطنية» المعتمدة من قبل الكونغرس والعاملة على مستوى الولايات.

وفي عام 1913م ومع إحداث النظام الاحتياطي الاتحادي أصبح الإصدار النقدي بيد المصارف الاتحادية Federal Banks وبدءاً من عام 1933م أصبحت الأوراق النقدية الصادرة عن المصارف الاتحادية مع القطع النقدية المعدنية المسكوكة من قبلها النقد القانوني الوحيد في التداول. وبالطبع كانت كل النقود الورقية الصادرة عن المصارف مجرد نقود تمثيلية تعادل ذهباً أو فضة حتى لو لم تكن قابلة للتحويل على المستوى الوطني.

وهناك اليوم ست مؤسسات توفر ضبط نظام الإصدار: وأهم هذه المؤسسات النظام الاحتياطي الاتحادي الذي أوجد حلاً وسطاً بين الاتجاه إلى اللامركزية في تنظيم الإصدار النقدي من قبل المصارف الاتحادية (عددها اثنا عشر مصرفاً) وبين الاتجاه نحو المركزية بتشكيل مجلس الحكام Board of Governers الذي يمثل مركز النظام الاحتياطي الاتحادي. ويتمتع مجلس الحكام باستقلال تام عن السلطة السياسية إذ يعين أعضاؤه مدة أربعة عشر عاماً بقرار من رئيس الولايات المتحدة بعد موافقة الكونغرس على تسميتهم. ويتولى أعضاء مجلس الحكام تنظيم السياسة النقدية على أسس فنية دون الالتفات إلى رأي السياسيين.

وإلى جانب النظام الاحتياطي الاتحادي Le systeme federal de reserves ومجلس الحكام توجد لجنة السوق المفتوحة federal committee of open market ومهمتها التدخل في السوق النقدية من أجل ضبط مستوى السيولة في الاقتصاد

الأمريكي وكذلك التدخل في سوق القطع الأجنبي لضبط أسعار صرف الدولار بالعملات الأجنبية. إضافة إلى مراقب النقد comptroller of currency والمخول بالموافقة على انضمام المصارف إلى النظام الاحتياطي الاتحادي أو رفض قبولها، وكذلك مراقبة المصارف الوطنية وضبط أنشطتها وأخيراً النظام الاتحادي لمصارف الإقراض المحلي federal home loan bank system وجمعية اتحاد القرض الوطني National Credit Union Association اللذان يوفران السيولة لمؤسسات الادخار ويتوليان تنظيم أنشطتها على مستوى الولايات والمستوى الوطني.

أما مؤسسات الوساطة المالية المصرفية وغير المصرفية فهي متعددة وتشمل مصارف الاستثمار، المصارف التجارية إضافة إلى مجموعة الوسطاء الماليين من غير المصارف. ولهذه المؤسسات دورها في تنظيم كمية النقود في التداول في السوق الأمريكية وفي الخارج.

## الدولار واتفاقيات بريتون وودز

خرجت الدول الصناعية من الحرب العالمية الثانية في وضعين متباينين: فمن ناحية خرجت الدول الأوربية والآسيوية المشاركة في الحرب باقتصاد مهدم مدين يحتاج إلى المساعدة للوقوف على قدميه، بينما خرجت الولايات المتحدة الأمريكية باقتصاد مزدهر حقق تراكماً واسعاً في الأموال (نحو ثلاثة أرباع ذهب العالم تجمعت في الخزانة الأمريكية) وفي الطاقات الإنتاجية التي كان عليها تموين دول الحلفاء المتحاربة بالأسلحة والذخيرة والمؤن. ورغبةً من الدول المنتصرة بالحرب بتلافي وقوع كارثة بشرية جديدة مثل الحربين العالميتين الأولى والثانية، ومن أجل ترتيب اقتسام عوائد الاقتصاد العالمي بما يعطي للمنتصرين مكافأة الانتصار ويقطع الطريق على الدول المهزومة (دول المحور) في إعادة بناء ترساناتها العسكرية طلباً للانتقام عقد بدعوة من

الولايات المتحدة الأمريكية وبزعامتها مؤتمر بريتون وودز لتنظيم اقتصاد ما بعد الحرب.

إن تجمع معظم كتلة الذهب في الخزانة الأمريكية وارتفاع مديونية الدول المتحاربة المنتصر منها والمهزوم جعل الولايات المتحدة الأمريكية الدولة الوحيدة القادرة على تطبيق نظام المعدن الذهبي(تغطية الدولارات النقدية بالذهب واستبدال الدولار بالذهب لمن يرغب بذلك). فجاءت اتفاقية بريتون وودز حول نظام نقدي دولي على قاعدة الذهب معبرة تعبيراً صحيحاً عن واقع ما بعد الحرب. فقد تمخض عن اتفاقيات بريتون وودز إحداث صندوق النقد الدولي لرعاية قيام نظام نقدي دولي على قاعدة تثبت أسعار تكافؤ العملات الوطنية فيما بينها وربط أسعار هذه العملات بالذهب وبالدولار الأمريكي الذي يعادل بدوره وزناً محدداً من الذهب.

**الدولار نقد دولي**

ازداد الطلب بصورة كبيرة على الدولار بسبب تجمع الذهب في نهاية الحرب العالمية الثانية في الخزانة الأمريكية وتطبيق استبدال الذهب بالدولار فعلاً وفقاً لقاعدة المعيار الذهبي وخروج الاقتصاد الأمريكي على نحو منفرد قوياً بنتيجة الحرب وقادراً على التصدير وتحقيق فائض تجاري كبير في علاقاته مع العالم الخارجي. وإلى هذا جاء نظام صندوق النقد الدولي الذي أوجب على الدول الأعضاء أن تسدد 80٪ من حصتها في رأسمال الصندوق ذهباً أو بالعملة الأمريكية. كل هذا جعل من الدولار الأمريكي نقداً دولياً يقوم بوظائف النقد على الصعيد الدولي: وسيلة تبادل بين الدول، مقياس للقيم وأداة ادخار أيضاً. فقد حرصت المصارف المركزية على الاحتفاظ بالدولارات الأمريكية احتياطياً في تغطية إصدار عملاتها الوطنية كالذهب مادام استبدال الدولار بالذهب ممكناً في أي لحظة.

## الدولار وأزمة النظام الرأسمالي الدولي

كان الهدف الرئيس من اتفاقية بريتون وودز التأسيس لنظام اقتصادي دولي يضمن انتصار النظام الرأسمالي بمواجهة المعسكر الاشتراكي من جهة ويخلق توازناً في مصالح الدول الصناعية المنتصرة في الحرب من جهة أخرى. في ضوء هذه الأهداف قدمت الولايات المتحدة الأمريكية معونات سخية من أجل إعادة إعمار أوربة (برنامج مارشال) ولدعم الاقتصادات الآسيوية لحمايتها من الخطر الشيوعي. مقابل ذلك وافقت أوربة المنتصرة على السير تحت راية الهيمنة الأمريكية ورضخت لإملاءات واشنطن في مؤتمر بريتون وودز وقبلت بوضع الدولار عملة دولية متميزة. غير أن هذه الشروط تغيرت أصلاً مع إعادة إعمار أوربة وتوقيع معاهدة روما بإنشاء السوق الأوربية المشتركة، ومن ثم انضمام ألمانية الاتحادية إلى عضوية السوق والانفتاح الاقتصادي الذي جرى بين دول الحلفاء ودول المحور من أجل تجاوز خطر العودة إلى الحروب. فبدءاً من الستينات من القرن العشرين بدأت ندرة الدولار في السوق الدولية(بسبب زيادة الطلب على الدولار لتمويل نمو التجارة الدولية المتزايد، زيادة الاختلال في العلاقات التجارية الدولية لصالح الولايات المتحدة الأمريكية)، تتحول إلى وفرة تزيد على الحاجة (بسبب العجوز المستمرة في ميزان المدفوعات الأمريكي) وتزايد كتلة الدولارات العائمة flottants مما ألقى بالشك حول قدرة الولايات المتحدة على استردادها ومبادلتها بالذهب، وخاصة تلك الكميات الكبيرة التي كانت بحوزة المصارف المركزية في الدول الصناعية الأوربية واليابان. وهذا ما دق ناقوس الخطر حول ظهور «أزمة الدولار» وبداية الخلل في النظام النقدي الدولي المُؤسس على وحدة نقد وطنية وهي الدولار الأمريكي والتي تقوم بدورها على الصعيد الدولي في مصلحة الدولة المركز غير آبهة للعجز في ميزان مدفوعاتها.

بدأت أزمة النظام النقدي الدولي ومعها أزمة النظام الرأسمالي العالمي مع زيادة طلبات ألمانيا وفرنسا وسويسرا للخزانة الأمريكية تحويل فائض الدولارات لدى مصارفها المركزية إلى ذهب من أجل دعم الاحتياطي الذهبي في تغطية عملاتها الوطنية. ومن ثم اشتدت هذه الأزمة بفقدان الدولار الثقة بقابلية التحويل إلى ذهب وزيادة طلبات التبديل من الدول الصناعية الأخرى ما دفع بالسلطات الأمريكية وقف العمل رسمياً بنظام تحويل الدولار إلى ذهب في 15 آب عام 1971م مع تخفيض قيمته بنسبة 7.89٪ قياساً بقيمته الذهبية في عام 1934م. ثم تم تخفيض المعادل الذهبي الاسمي للدولار في عام 1973م لمواجهة الضغوط على الدولار الأمريكي من قبل العملات الأوربية القوية (الفرنك السويسري، الفرنك الفرنسي، وخاصة المارك الألماني).

لقد انهار نظام النقد الدولي الرأسمالي عام 1971م ودخل العالم الرأسمالي في نظام أسعار الصرف المرنة.

ومع هذا بقي الدولار العملة المسيطرة وبقي محافظاً تقريباً على دوره الدولي. ويعود ذلك لسببين: الأول استمرار المصارف المركزية الأوربية بالتدخل في سوق صرف العملات لحماية الدولار ومعه حماية موجوداتها الاحتياطية والثاني استمرار الحاجة إلى وجود عملة قاطرة في المبادلات التجارية والمالية والمصرفية الدولية. ويضيف آخرون سبباً ثالثاً وهو استمرار الحرب الباردة بين النظام الرأسمالي والمعسكر الاشتراكي، واستمرار خوف الأمم الصناعية المتقدمة من الشيوعية.

أما بعد انهيار جدار برلين وتفكك الاتحاد السوفييتي السابق وانحلال النظام الاشتراكي عادت التناقضات في النظام الرأسمالي من جديد وتشددت هذه التناقضات مع ولادة العملة الأوربية الجديدة الموحدة (اليورو)، واشتداد المضاربة والمنافسة بين

الدولار واليورو. ومع أن المعركة ما تزال في مصلحة الدولار فإنه من المشكوك فيه أن يستمر الوضع على ما هو عليه. فإذا انتهج المصرف المركزي الأوربي سياسة دعم اليورو وعمدت دول الاتحاد الأوربي إلى «فوترة faturation» مبادلاتها باليورو وضغطت على شركائها التجاريين باعتماد اليورو وحدة لقياس أسعار المبادلات معها أو فيما بينها في إطار اتفاقية لومي أو في إطار الشراكة الأوربية المتوسطية أو حتى إذا لجأت بعض الدول إلى اعتماد اليورو بدلاً من الدولار في مبادلاتها احتجاجاً على السياسة الأمريكية كما فعل العراق مؤخراً باعتماد اليورو بدلاً من الدولار في فوترة نفطه المصدر، فإن ذلك سيعمق أزمة النظام النقدي الرأسمالي الدولي مما سيجعل ضرورياً إعادة النظر في أسس هذا النظام وإيجاد البديل.

# رأس المال

في اللغة رأس المال capital يتألف من كلمتين: الرأس وهو الشيء الرئيس أو الأساسي. والمال: صنو الثروة أو ما يتم ادخاره وتجميعه من الدخل سواء كان ذلك على شكل نقود سائلة أو مودعة في المصارف أو كان ذلك على شكل موجودات ذات قيمة يتم الاحتفاظ بها. وليس بين المصطلحات الاقتصادية ما يثير لبساً وانتشاراً واسعاً في آن مثل مصطلح رأس المال. والمصطلح مشتق أصلاً من اللاتينية caput/capitis وتعني الرأس متضمنة المدلول الذاتي للكلمة بمعنى الأساسي والجوهري. غير أن جوهر المصطلح يفقد خصوصيته عندما يتوسع الاشتقاق منه مثل رأسمالية ورأسمالي ورسملة وغيرها حيث لهذه التعابير دلالات ومعاني أوسع من مصطلح رأس المال.

ولرأس المال كمصطلح اقتصادي، بسبب التباس مضمونه وسعة انتشاره تعريفات متعددة: منذ عهد التجارية mercantilisme، وحتى قبل ذلك كان رأس المال يعني مجموع الأموال والأنشطة الاقتصادية التي تؤلف موجودات الشخص الطبيعي أو الاعتباري، وبهذا المعنى يكون مصطلح رأس المال رديفاً للثروة، وتعبير رأسمالي مساوياً للثري أو الغني.غير أن تعريف المصطلح علمياً يختلف باختلاف المدارس الاقتصادية.

## المنظور التاريخي

في القرنين السادس عشر والسابع عشر كان مصطلح رأس المال يستخدم للدلالة على أحد معنيين:

1- مجموع الأموال المستخدمة لشراء السلع بقصد بيعها للحصول على الربح.

2- أو مجموع الأموال والموجودات المادية ذاتها، وبهذا المعنى يشمل مصطلح رأس المال المضمون النقدي أو السلعي.

مع تطور علم الاقتصاد أصبح تعبير رأس المال يستعمل مصطلحاً اقتصادياً للدلالة على:

- الأموال الرأسمالية أي رأس المال الثابت المتمثل في المصانع والمباني والآلات والتسهيلات الخدمية أي تلك التي تستخدم لإنتاج الخيرات الاقتصادية.
- الأموال الدائرة أو رأس المال العامل المتمثل في السلع والخدمات التي تدخل في الإنتاج مرة واحدة، وتنقل قيمتها إلى المنتج الجديد.

وفي الوقت الحالي أصبح تعبير رأس المال يستخدم بتفرعات مختلفة تبعاً لطبيعة الاستخدام ومجالات العمل: رأس المال الاجتماعي ويمثل الأموال المستخدمة لتلبية الحاجات العامة مثل الطرق والمدارس والمشافي وغير ذلك. ويسمى بالبنية التحتية، رأس المال البشري ويتمثل في مجموع العاملين في إنتاج الخيرات السلعية والخدمات في اقتصاد معين، رأس المال المالي وهي الأموال العاملة في مجالات التمويل، الرأسمال التجاري، الصناعي، العقاري (بحسب القطاعات التي يعمل بها)، الرأسمال المادي (المتجسد في وسائل مادية) ورأس المال غير المادي الذي لا يتجسد في موجودات مادية مثل المعارف والمهارات والخدمات. في عصر الثورة التقنية يعد رأس المال غير المادي المتمثل في المعرفة والمهارات أفضل أنواع رؤوس الأموال التي تولد القيمة المضافة. وإضافة إلى كل هذه الأنواع هناك تسميات جديدة مثل الرأسمال الوطني الذي يشمل الموجودات القابلة لإعادة الإنتاج(المباني والآلات) وتلك غير القابلة لإعادة الإنتاج (الأرض والثروات الباطنية) في بلد معين، يضاف إليها صافي الديون المستحقة لهذا البلد على العالم الخارجي. وبهذا المعنى يكون الرأسمال الوطني مرادفاً للثروة الوطنية.

ولعل أهم تسمية للرأسمال في الوقت الحالي هو الرأسمال المخاطر وهو رأس المال المستثمر في مجال يتعرض فيه للخطر مثل خطر الإفلاس وغالباً ما يكون الرأسمال المستثمر في الإنتاج رأسمالاً مخاطراً لما قد يتعرض له من مخاطر الخسارة.

## مفهوم رأس المال في المدارس الاقتصادية

على نحو عام يفهم من رأس المال بأنه المال أو الثروة التي تولد الدخل، وبمعنى آخر أن رأس المال هو كتلة ومخزون وليس تدفقاً مثل الدخل، إنه تراكم يخصص للاستثمار أو التوظيف وليس للإنفاق الاستهلاكي. غير أن مفهوم رأس المال يختلف من مدرسة إلى أخرى بحيث يمكن التأكيد أن نظرية رأس المال ما تزال بعيدة عن تمامها.

في النظرية الماركسية ينظر إلى رأس المال على أنه علاقة إنتاج اجتماعية ملازمة للرأسمالية وهو بشكله النقدي يمثل حركة تراكمية مستمرة (زيادة النقود في أثناء الحركة) بحصوله على القيمة الزائدة الناتجة من استغلال العمل المأجور. لهذا يميز الاقتصاديون الماركسيون بين رأس المال الثابت المتجسد في وسائل الإنتاج من آلات وعدد ومواد عمل الذي ينقل قيمته إلى المنتج الجديد دون زيادة وبين رأس المال المتغير المتمثل بالأجور المدفوعة إلى العمال مقابل قوة عملهم والذي (رأس المال المتغير) يعطي قيمة أكثر من قيمته الأولية أي يعطي قيمة زائدة.

أما في النظريات الاقتصادية البرجوازية من أنصار اقتصاد السوق، فالرأسمال هو المخزون التراكمي الذي يستعمل في الإنتاج. وهذه النظريات (النظرية الهامشية، النظرية الكلاسيكية والنظرية الكلاسيكية الجديدة وغيرها)، تميز بين الرأسمال الثابت والرأسمال العامل أو الدائر على أساس طريقة نقل قيمة كل منهما إلى المنتج الجديد. فالرأسمال الثابت يتمثل في الوسائل التي تستخدم في الإنتاج لأكثر من دورة إنتاجية

واحدة، وبالتالي تستهلك قيمتها على عدد من الدورات، بينما الرأسمال الدائر تنتقل قيمته إلى المنتجات خلال دورة إنتاج واحدة. في الحالين ينقل رأس المال قيمته إلى الإنتاج دون زيادة، الرأسمال الثابت ينقلها على دفعات وفي دورات إنتاج متعددة بينما الرأسمال العامل ينقلها دفعة واحدة ويندمج في المنتجات الجديدة. حسب النظرية الماركسية يأتي ربح رأس المال على حساب القيمة الزائدة الناتجة من استغلال العمال أما في النظريات البرجوازية فالربح يأتي نتيجة لتحمل صاحب المشروع المخاطر واعتماده روح المبادرة والتجديد.

## تقدير قيمة رأس المال

رأس المال كتلة أو مخزون متراكم من القيم عبر الزمن، وبالتالي فإن قيمته تختلف عبر الفترات الزمنية المتباينة بسبب مزيد من التراكم أو بسبب الاهتلاك والتآكل.وتعتمد في تقدير قيمة رأس المال أساليب ومناهج متعددة ومن هذه الأساليب:

1- أسلوب حساب تكاليف الإنتاج: تقدر قيمة رأس المال على أساس تكاليف إنتاج أو اقتناء مكوناته عبر الزمن وتخفيض القيمة بمقدار الاهتلاكات التي احتسبت على هذه القيمة، هذا الأسلوب لا يعطي قياساً دقيقاً لقيمة رأس المال لأن هذه القيمة تتأثر باختلاف إنتاجية العمل من زمن إلى آخر كما تتأثر بالمستوى التقاني للمكونات البديلة.

2- أسلوب حساب تكاليف إعادة الإنتاج: بمقدار ما يتجسد رأس المال بمكونات مادية غير نقدية يمكن تقدير قيمة هذه المكونات بتكلفة إعادة إنتاجها في وقت التقدير. أما تقدير قيمة الأوراق المالية من أسهم وسندات فيمكن بعد أخذ عامل التضخم أو الانكماش بالحسبان. إن هذا الأسلوب يمكن من أخذ التغيرات في

الأسعار وفي إنتاجية العمل بالحسبان، وكذلك التغيرات والتحسينات التكنولوجية التي قد تكون طرأت على هذه المكونات.

3- أسلوب أسعار السوق: وهنا يتم تقدير قيم مكونات رأس المال بالأسعار الرائجة في السوق. هذا الأسلوب يوفر إمكانية التجانس في تقدير قيم كل العناصر المكونة لرأس المال، ويسمح بمتابعة هذا التقدير عبر الزمن. يصلح هذا الأسلوب أكثر لتقدير قيمة الموجودات المنقولة (الأسهم والسندات)، وتلك التي تتوافر لها أسواق تتعامل بها مثل بعض المواد الأولية وبعض العناصر النمطية، ولكنه (الأسلوب) غير قابل للتطبيق في كل الحالات وخاصة بالنسبة للمكونات التي لا تتم مبادلتها على نحو متكرر مثل المباني والأراضي.

4- أسلوب القيمة الذاتية: أي تقدير قيمة الأصل الرأسمالي بمقياس مجموع الإيرادات الصافية المتوقع الحصول عليها من استخدام هذا الأصل في المدة الباقية من عمره الإنتاجي محسوبة (الإيرادات) بقيمتها الحالية في زمن تقدير قيمة الأصل. ويفضل الاقتصاديون النظريون اعتماد هذا الأسلوب لأنه يعتمد مبدأ القيمة الحالية valeur actualisee لمجموع الإيرادات المستقبلية المتوقعة. وهكذا يمكن تقدير قيمة آلة أو براءة اختراع أو ورقة مالية وغير ذلك بحساب مجموع الأرباح الصافية التي قد تعطيها طوال مدة الانتفاع بها محسوبة (الأرباح) بقيمها الحالية في زمن تقدير القيمة البيعية لهذا الأصل.

5- الأسلوب المحاسبي: بحيث يتم تقدير قيمة الأصل بالاعتماد على سعر شرائه مخفضاً بقيم الاهتلاك المحتسبة عليه (الأصل) عن المدة التي استعمل فيها سابقاً.

## رأس المال والنمو الاقتصادي

إن اختلاف تعريفات رأس المال حسب المدارس الاقتصادية يجعل تحديد دور رأس المال في النمو الاقتصادي مختلفاً تبعاً للمفهوم الذي يُعطى لرأس المال. والعلاقة بين رأس المال والنمو الاقتصادي مرتبطة أصلاً باعتبار رأس المال مجموعة الأموال المستخدمة في إنتاج السلع والخدمات سواء على نحو مباشر أم غير مباشر. فزيادة كتلة الآلات والتجهيزات وتحسين بنيتها والارتقاء بمستواها التكنولوجي تعد شروطاً ضرورية لزيادة النمو الاقتصادي، ولهذا فإن زيادة رأس المال الثابت المستخدم في الإنتاج تشكل عامل نمو اقتصادي رئيس. ولكن هذا لا يعني أن المجتمع يستطيع أن يزيد من إنتاج رأس المال الثابت دون حدود لأن ذلك يعني اقتطاعاً من حساب سلع الاستهلاك الآني لزيادة إنتاج سلع الاستهلاك المستقبلي.

إن زيادة إنتاج سلع التكوين الرأسمالي تقتضي التضحية بالاستهلاك الآني لمصلحة الاستهلاك المستقبلي. غير أن طاقة المجتمع على تحمل التضحية محدودة وتجربة الاتحاد السوفييتي السابق الذي ركز اهتمامه على التراكم الرأسمالي لبناء اقتصاد متطور على حساب مستوى الاستهلاك أدت إلى سلبية الشعوب السوفييتية وإلى انهيار الاتحاد السوفييتي. إن تحقيق التوازن العقلاني بين الاستثمار (التكوين الرأسمالي) والاستهلاك ضرورة اقتصادية واجتماعية لتحقيق النمو الاقتصادي بمعدلات مقبولة.

# الرأسمالية

يرجع أصل كلمة capitale إلى اللفظة اللاتينية caput ومعناها الرأس، واستعملت منذ القرنين الثاني عشر والثالث عشر للدلالة على الأموال ومخازن البضائع، وتطور هذا المصطلح ليعني بشكل أكثر تحديداً، (ثروة مؤسسة أو ثروة تاجر)، ثم اتخذ في القرن الثامن عشر دلالة خاصة ليشير إلى «المال المنتج». وجاءت كلمة الرأسمالية كمصطلح، نسبةً إلى الرأسمالي مالك الثروة. وتعرف الرأسمالية Capitalisme بأنها نظام اقتصادي - اجتماعي تكون فيه معظم وسائل الإنتاج ملكية خاصة ويكون دافع الربح والمنفعة فيه محرك النشاط الاقتصادي.

## المنظور التاريخي ونشأة الرأسمالية

مرت البشرية في تطورها بالنظم الاجتماعية - الاقتصادية الآتية: النظام البدائي المشاعي والنظام العبودي والنظام الإقطاعي والنظام الرأسمالي والنظام الاشتراكي الذي لم يصمد طويلاً على الصعيد العالمي. والرأسمالية كمرحلة تاريخية، نشأت على أنقاض النظام الإقطاعي الذي أدى إلى تطور تقنيات الإنتاج في الزراعة، فتحسنت مجالات تربية الماشية والإنتاج الحيواني، كما تعمق التخصص وتقسيم العمل ضمن الحرفة الواحدة، وتطورت التجارة بين البلدان الأوربية وكذلك ما بين الشرق والغرب، مما أضاف عوامل حاسمة أدت إلى نشوء بذور العلاقات الرأسمالية.

إن جذور الرأسمالية منغرسة بالحروب والاستعمار وبتراكم الثروات والأموال، وبدافع الرغبة الجامحة بالربح. مع الحملة الصليبية الأولى، استفاقت أوربا المتخلفة المفككة الأوصال على ثروات الشرق الغني، وتوالت حملات حكامها على رؤوس جيوش من فلاحيهم الفقراء الطامحين بالتحرر من نير الإقطاع والفقر الشديد.لقد

حققت الحروب الصليبية لأوربة مزايا جلية هيأت الظروف لإحداث انقلابات جذرية وعميقة وبيئة مناسبة لقيام الثورة الصناعية فيما بعد.

وفي القرن الخامس عشر توحدت مقاطعات إنكلترا وكذلك فرنسا وإسبانيا، وفيما بعد هولندا، وساعد في تقويتها، الاكتشافات الجغرافية وغزو المستعمرات، مما فتح لها أسواقاً خارجية ومصدراً للحصول على المواد الأولية وعلى كميات هائلة من الذهب والفضة أدت إلى التراكم «الأولي» لرأس المال، ساعد بدوره لاحقاً على الانتقال إلى أسلوب الإنتاج الرأسمالي.

وتعدّ الثورة الصناعية، التي بدأت في إنكلترا ومن ثم انتقلت إلى بقية دول أوربا ثم إلى الولايات المتحدة واليابان، المفصل الأساسي في تطور النظام الرأسمالي، إذ أدت إلى إثراء الطبقة البرجوازية وتمركز رؤوس الأموال، وبالتالي إلى تدعيم أسلوب الإنتاج الرأسمالي.

### أسلوب الإنتاج الرأسمالي

يقوم النظام الرأسمالي في أسلوب إنتاجه على:

1- الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج ولكل الموارد غير البشرية، وتعود ملكيتها إلى الرأسماليين (أفراداً كانوا أم اتحادات)، أما باقي أعضاء المجتمع، فإنهم لا يملكون سوى قوة عملهم التي يبيعونها للرأسماليين أصحاب وسائل الإنتاج، ومن ثم فإن المجتمع الرأسمالي ينقسم إلى طبقتين رئيسيتين، طبقة الرأسماليين (القلة) وطبقة العمال (الأكثرية).

2- حرية الأفراد في تحقيق مصالحهم الشخصية دون تدخل من قبل الدولة، إلا في الحدود اللازمة لحفظ النظام العام، وتوفير المناخ المطلوب للأداء الاقتصادي.

3- المنافسة الحرة بين المؤسسات والأفراد، من خلال المزاحمة التامة وآلية عمل قانون العرض والطلب في السوق.

4- حافز الربح ومبدأ المنفعة الشخصية محركاً أساسياً لأي قرار أو نشاط اقتصادي.

5- التوازن والتناغم ما بين مصلحة الفرد ومصلحة المجتمع، حيث تتحقق المنفعة للجميع، إذا حققها كل فرد بنفسه.

6- حياد الدولة في النشاط الاقتصادي، والتي يجب أن يقتصر دورها على حماية الحدود وحفظ الأمن والنظام، ورسم الأطر وتشريع الأسس اللازمة لتسهيل النشاط الخاص للأفراد.

7- فرضية الرشد والعقلانية في سلوك الأفراد والمشروعات عند اتخاذهم للقرارات الاقتصادية.

ومع أن هذه المبادئ كانت المحرك الأساسي للنشاط الاقتصادي في بدايات نشوء النظام الرأسمالي وفي مراحل تطوره في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، إلا أن المراحل المتقدمة لتطور الرأسمالية، أدت إلى نسف أهمها، كما سنرى لاحقاً.

## تناقضات الرأسمالية

تعاني الرأسمالية من عدة تناقضات نابعة من طابع أسلوب الإنتاج ذاته، وأهم هذه التناقضات على الإطلاق التناقض الأساسي المتمثل بالتناقض بين الطابع الاجتماعي المتطور لوسائل الإنتاج والطابع الفردي لتملك المنتجات. فمع التقدم التقني يصبح عمل الاقتصاد الوطني متأثراً بعمل أي من وحدات الإنتاج الكبيرة. وفي ضوء اتساع أحجام الشركات المتعددة الجنسية قد يؤثر اضطراب العمل في إحداها على الاقتصاد العالمي. وينتج عن التناقض الأساسي في الرأسمالية سلسلة من التناقضات الفرعية مثل التناقض بين مصلحة الرأسماليين الذين يديرون وسائل الإنتاج لتأمين أعلى ربح ممكن

وبين مصلحة الطبقة العاملة التي ترغب في الحصول على نسبة أعلى من عوائد الإنتاج. وكذلك التناقض بين الاتجاه نحو زيادة الإنتاج وتناقص الاستهلاك فالرأسماليون سعياً منهم لزيادة أرباحهم يحولون قسماً من القيمة الزائدة إلى استثمارات جديدة تعتمد تقنيات عالية قليلة الطلب على اليد العاملة مما يقود إلى تخفيض حصة العمال من الناتج القومي فينخفض الطلب الاستهلاكي في الوقت الذي يزداد فيه إنتاج الخيرات المادية. ويمكن ملاحظة التناقض بين الطابع المخطط للعمل على مستوى المشروع بهدف الاستثمار الأمثل لموارده والفوضى في السوق التي تؤدي إلى إفلاس الكثير من المشروعات وهدر الأموال المستثمرة فيها إضافة إلى إحالة العاملين فيها على البطالة.في الواقع فإن الرأسمالية تولد في داخلها سلسلة من التناقضات التي تفسر أسباب تعاقب الدورات الاقتصادية في الرأسمالية.

## مراحل تطور النظام الرأسمالي

في إطار تطور النظام الرأسمالي، فقد مر الإنتاج بالمراحل الآتية:

- الإنتاج البسيط: ويتم في ورشات صغيرة، ويقوم العامل بسائر مراحل العملية الإنتاجية.
- الإنتاج المانيفاكتوري: ويتم في مشاغل كبيرة، في إطار من التخصص وتقسيم العمل.
- الإنتاج الصناعي (الآلي): حيث حلت الآلة في المصانع الكبيرة مكان أدوات العمل البسيطة.

وبحسب طبيعة النشاط الغالب يمكن التمييز بين الأشكال الرأسمالية الآتية:

1- الرأسمالية التجارية و«الربوية»: والتي نشأت بذورها في حضن النظام الإقطاعي، ونمت في مرحلتي الإنتاج البسيط والمانيفاكتوري، إذ ازدادت أهمية التجارة آنذاك، وفي مرحلة متقدمة، راح رأس المال التجاري يلعب دوراً مهماً في تراكم

رأس المال النقدي، حين بدأ التجار بتشغيل الحرفيين لحسابهم وبتمويل عمليات الإنتاج، مما أدى إلى ظهور نظام «الممولين».

2- الرأسمالية الصناعية: والتي تمتد جذورها إلى المرحلة السابقة، ثم اتضحت ملامحها مع قيام الثورة الصناعية وانتشار الإنتاج الآلي الموسع في نهاية القرن الثامن عشر.

3- الرأسمالية المالية: وتتميز باندماج رأس المال الصناعي مع رأس المال المصرفي، وظهور ما يسمى بـ«رأس المال المالي»، أو بـ«الطغمة المالية».

وهذا قاد إلى تركز الدخول والثروات في أيدي عدد قليل من الناس في حين تتحول الغالبية العظمى إلى فقراء.

ففي عام 1820م كانت نسبة ما تملكه الشريحة الأغنى في العالم إلى ما تملكه الشريحة الأدنى دخلاً(7: 1)، وأصبحت هذه النسبة (30: 1) في عام 1960م، ثم (74: 1) عام 1997م. كما ورد في تقرير التنمية البشرية الصادر عن البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة في عام (1999)، أن أغنى ثلاثة أفراد في العالم يحوزون أصولاً تفوق الناتج القومي لمجمل الدول الأشد فقراً في العالم، والتي يعيش فيها ستمائة مليون شخص.

4- الرأسمالية ما بعد الصناعية: ولا يعني ذلك أن الرأسمالية تخلت عن التجارة أو الصناعة أو المال، بل أنها تجاوزت ذلك كله إلى مرحلة أرقى من تطوير قوى الإنتاج استناداً إلى العلم والتقنية، فيما صار يعرف باسم «الثورة الصناعية الثالثة» أو «الثورة العلمية والتقنية في خدمة المشروعات». وانعكست آثار هذه الثورة على كل بقاع العالم، تبعيةً وعبئاً على العالم الثالث، وثروةً وسلطةً على دول المراكز الرأسمالية.

وكنظام اقتصادي - اجتماعي، فقد تطورت الرأسمالية في مرحلتين:

المرحلة الأولى (الرأسمالية ما قبل الاحتكارية) أو رأسمالية المنافسة حيث كانت تغلب على النشاط الرأسمالي حرية الممارسة والمنافسة التامة بين المشروعات والأنشطة وقد جاءت المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) لتؤكد على ضرورة إزالة كل الحواجز والعراقيل من أمام التطور العفوي للرأسمالية. في هذه المرحلة التي استمرت طوال القرن التاسع عشر هيمنت بريطانية على الاقتصاد العالمي.

المرحلة الثانية (الرأسمالية الاحتكارية - الإمبريالية) في أواخر القرن التاسع عشر، بدأت تظهر الاحتكارات الضخمة والشركات متعددة الجنسية (ولاسيما الاحتكارات النفطية والكهربائية والمعدنية في الولايات المتحدة).

وتمثل هذه المرحلة مرحلة «النظام الدولي الحديث» الذي استقر بعد الحرب العالمية الثانية، وكان يعكس مصالح الولايات المتحدة الأمريكية خاصة، التي بدأت قوتها المتفوقة تتضح آنذاك. ومع ظهور «رأس المال المالي» دخلت الرأسمالية مرحلة الإمبريالية، في ظل تلاحم مصالح «الاحتكارات» و«الطغمة» مع سلطة الدولة.

## خصائص الرأسمالية الجديدة (الرأسمالية الجشعة)

في العصر الحاضر، لم تتغير الخصائص الجوهرية للرأسمالية، القائمة بالأساس على التناقضات والاستغلال والأزمات والصراع والاستعمار، والذي تطور فقط هو شكل وأسلوب وأدوات (إدارة) النظام الرأسمالي الإمبريالي.

حولت الرأسمالية المنجزات الحديثة لتطور العلم والتكنولوجية والمعلومات إلى قوة إنتاجية هائلة، استطاعت بموجبها توسيع وإحكام سيطرتها وسلطتها وقوتها الكونية من جهة، وامتصاص جوانب عديدة من إشكالياتها وتناقضاتها من الجهة الأخرى.

وقد بدت قدرة الرأسمالية في نواح ثلاث:

**أولاً - إدارة التناقضات والاستغلال:** أظهرت الرأسمالية قدرة كبيرة على التكيف مع الظروف والمراحل التاريخية، بل قدرتها على الاستفادة منها. واستطاعت الأنظمة الرأسمالية أن تلطف من حدة تناقضاتها التناحرية وتأجيلها، على مستويين:

أ - تقديم مزايا للطبقة العاملة في الدول الرأسمالية، على حساب التشديد في استغلال الشعوب الأخرى.

ب- تغيرت أطراف الصراع الاقتصادي التقليدي ما بين الدول الرأسمالية في تنافسها على أسواق الدول الأخرى، إلى صراع اقتصادي - سياسي - أيديولوجي وأحياناً عسكري، ما بين الإمبريالية العالمية بقيادة الولايات المتحدة الأمريكية، وبين بقية دول العالم.

**ثانياً - إدارة الأزمات:** ساعدت الأبحاث والدراسات القائمة على تقنيات المعلومات المتطورة،على صياغة سياسات اقتصادية لاتخاذ احتياطات مسبقة «لمنع وقوع» أو للتخفيف من آثار الأزمات الاقتصادية، لتتحول هذه الأزمات إلى حالات من الركود الاقتصادي «الممتد» وإلى حالات من الانكماش التي يمكن للاقتصاد أن يتكيف معها.

وبسبب التشابكات الاقتصادية والمالية على المستوى الدولي، فقد استطاع النظام الرأسمالي أن يوجد لنفسه، سواء على المستوى القومي أم العالمي، الأدوات والآليات المناسبة المساعدة على مواجهة الأزمات والتخفيف من حدتها.

**ثالثاً - إدارة الصراع و«النظام الدولي الجديد»:** إن التحولات الكبرى التي حدثت في العالم مع بداية التسعينات من القرن العشرين، والتي تمثلت في انهيار وتفكك

المعسكر الشرقي، وبروز ما يسمى « النظام الدولي الجديد»، قد أسفرت عن انفراط عقد الثنائية القطبية «التي تميز بها النظام الدولي السابق»، لصالح الهيمنة المطلقة للرأسمالية الإمبريالية على العالم.

وكما يقول «إل برغر»، فإن الاستعمار هو التعبير الضروري عن الرأسمالية في مرحلة متقدمة، ولذلك فإن النظام الدولي الجديد، هو استعادة جديدة للاستعمار القديم، إلا أن ما يميز هذا«النظام الاستعماري الجديد» ما يأتي:

- القطبية الأحادية للهيمنة العسكرية والسياسية الأمريكية، والقطبية الثلاثية للهيمنة الاقتصادية (الولايات المتحدة الأمريكية / أوربة الغربية / اليابان).
- استغلال التطور التقني والتقني الإمبريالي في التحكم (عن بعد) في كل بقعة من بقاع العالم.
- المحاولة الإمبريالية (الأمريكية) لإجراء عملية إعادة تشكيل أو ضبط (بنيوي) للشعوب والأنظمة والقوى المخالفة لها أو الرافضة لسيد النظام الجديد، وذلك عن طريق الحصار الاقتصادي و/ أو التصعيد السياسي و/ أو التهديد العسكري.
- الهيمنة الإمبريالية على الهيئات والمؤسسات الدولية الواقعة في إطار الأمم المتحدة.

يمكن أن نطلق على المرحلة الحالية لتطور الرأسمالية التي نشأت ليبرالية ثم تطورت إلى احتكارية ثم إلى إمبريالية، أنها تمر اليوم في مرحلة الرأسمالية الجشعة.

**مستقبل الرأسمالية**

يعتبر الفكر الماركسي أن الرأسمالية هي مرحلة تاريخية زائلة، تحمل بذور زوالها في تناقضاتها الداخلية، وتراهن الماركسية على تناحرية هذه التناقضات وتفاقم حدتها في مرحلة معينة، فتتحرك الطبقة العاملة المستَغلة وتسيطر على وسائل الإنتاج، ويتم

الانتقال إلى النظام الاشتراكي. إلا أن الأنظمة الرأسمالية استطاعت بنجاح كبير أن تخفف من حدة تناقضاتها الداخلية، بتصريفها جزئياً إلى خارج حدودها، وأن تغير أو تحور في معادلة الصراع، من صراع ما بين الطبقة العاملة والرأسماليين، إلى صراع ما بين الأنظمة الرأسمالية والأنظمة غير الرأسمالية. ومن ثم، فإنه لا يمكن في الأمد المنظور التعويل على تحرك الطبقة العاملة في المراكز الرأسمالية للقضاء على النظام الرأسمالي.

إن مستقبل الرأسمالية متوقف من جهة، على قدرتها في تطوير آليات جديدة للسيطرة على المستَغَلين والمستَعمَرين، ويتوقف من الجهة الأخرى، على مستوى تطور وقدرة وإرادة وتحالف المعسكر الآخر في كبح جماح المراكز الرأسمالية العالمية. ولكن الرأي السائد اليوم، أن النظام الرأسمالي كأحد التشكيلات الاقتصادية ـ الاجتماعية في تاريخ التطور البشري، لم يرسخ في جذوره الاجتماعية، ولم يتطور بعد إلى مرحلته النهائية، وما زالت لدى الرأسمالية القدرة على تخطي مرحلتها الإمبريالية «القومية» إلى مرحلة «الإمبريالية الكونية» الاستعمارية.

ويضاف إلى ذلك أن هيمنة الولايات المتحدة على النظام الرأسمالي العالمي ترافقت بالظاهرتين الآتيتين:

- إشعال نار الحروب المحلية في المكان والزمان اللذين يدعمان هيمنة الولايات المتحدة على العالم: حربي الخليج الأولى والثانية، الحرب في يوغسلافية والحرب على الإرهاب وامتداداتها المتوقعة.
- إشراك أي قوة اقتصادية أو عسكرية في مجلس إدارة العالم الذي تترأسه الولايات المتحدة عندما تشعر هذه الأخيرة خوفاً من خروج هذه القوة على الهيمنة الأمريكية، كما فعلت مع روسية بضمها إلى مجموعة الثمانية الكبار، وكما تحاول مع الصين وبعض الدول الكبرى في مجموعة العالم الثالث.

## خصائص الرأسمالية في أقطار الوطن العربي

رزحت البلدان العربية تحت نير الاستعمار لأكثر من 500 عام، وسط صراعات وتناقضات دولية غلب عليها اقتران الاستعمار بالرأسمالية التجارية والصناعية. وبعد استقلالها في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، كان على هذه البلدان أن تتكون وتنمو وأن توطد استقلالها السياسي والاقتصادي في ظل نظامين اقتصاديين عالميين متناقضين، ومعوقات إمبريالية - صهيونية مصطنعة على مختلف الأصعدة وتناحر عسكري ما زال قائماً، بدءً من حرب احتلال فلسطين عام 1948م، ومروراً بحرب السويس عام 1956م وبقية الحروب اللاحقة المعروفة التي مرت بها المنطقة العربية.

لذلك نشأت أنظمة اقتصادية عربية مشوهة في أحد الأطر الآتية:

- أنظمة مقلدة للنظام الرأسمالي وتدور عشوائياً في فلكه.
- أنظمة ذات ميول اشتراكية، استوردت بعض المفاهيم من دول الكتلة الشرقية.
- أنظمة متأرجحة، ما بين ملكية الدولة لقطاع عام مسيطر، وبين الدور الاقتصادي الهام للقطاع الخاص، وهي بالنهاية لا رأسمالية ولا اشتراكية.

فلا توجد رأسمالية واضحة المعالم في البلدان العربية، بالمفهوم المعروف للنظام الرأسمالي، وإن وجدت بعض الملامح الشبيهة بالرأسمالية في بعض هذه البلدان، فإنها تتصف بما يأتي:

- تابعة وتدور في فلك دول المركز الرأسمالي.
- تغلب عليها الأنشطة التجارية.
- تسيطر على أهم أنشطتها بعض الفئات المتنفذة و/ أو الحاكمة.

ـ متلكئة، تحميها أحياناً، وتعرقل عملها أحيانا أخرى سلطة الدولة، في محيط من البيروقراطية والقوانين المتناقضة والمتقادمة وغير المستقرة.

عموماً، وكما هي حال دول العالم الثالث، تبقى البلدان العربية في مخططات الغرب الرأسمالي، وبحسب تقسيم العمل الإمبريالي، ذلك الجزء من العالم، الذي يجب أن يبقى، كما هُيِّئ له، سوقاً لتصريف بضائع دول المركز الرأسمالي، ومصدراً للطاقة والمواد الأولية، ومستورداً لتصريف أزمات العالم الرأسمالي. إن النظام الاقتصادي في البلدان العربية شبه رأسمالي وليس رأسمالياً أو شبه اشتراكي وليس اشتراكياً.

# الربح

## التعريف والمفهوم

الربح profit ويطلق عليه بعض الاقتصاديين دخل المشروع revenu de l'entreprise، هو الفرق بين مجمل إيرادات المشروع وبين إجمالي تكاليف الإنتاج ونفقات التوزيع التي يتكبدها المشروع في إنتاج منتجاته من السلع والخدمات وإيصالها إلى الزبائن. والربح يتميز من الأجر الذي يحتسب لصاحب المشروع إذا كان عاملاً فيه وكذلك من الفائدة التي تمثل ثمناً لاستخدام رأس المال. ولهذا فإن الدخل الصافي للمشروع يمكن أن يتضمن أجر صاحب المشروع العامل فيه ويحسب على أساس أجر المثل، فائدة رأسمال المشروع وتحسب وفقاً لمعدل الفائدة المطبق في السوق إضافة إلى الدخل الخاص بالمشروع بصفته وحدة النشاط الاقتصادي والذي يسمى بالربح المجرد.

وهناك اتجاهان رئيسان في تحديد مفهوم الربح: في مدرسة الحرية الاقتصادية ينظر إلى الربح على أنه مكافأة على تحمل المخاطرة الناتجة من عدم التأكد من النتائج المستقبلية لقاء المبادرة التي يقوم بها صاحب المشروع أو لقاء الابتكار الذي يقوم به.

أما في المدرسة الماركسية فالربح هو شكل متحول من القيمة الزائدة يظهر عند بيع السلع والخدمات. بمعنى آخر فإن الربح هو أحد الأشكال التي تظهر فيها القيمة الزائدة المتحققة في عملية الإنتاج إلى جانب الفائدة والريع. في المفهوم الماركسي الربح ليس المبلغ الذي يبقى لصاحب المشروع والمرتبط بالمخاطرة التي يتحملها أو بالابتكار الذي يقوم به بل أنه (الربح) نتيجة استغلال العمال من قبل الرأسماليين.

## أنواع الربح

يختلف الربح بحسب الطريقة التي تقاس بها الإيرادات والتكاليف. وإذا كانت الإيرادات تقاس بإجمالي قيمة مبيعات المشروع من السلع والخدمات، بما في ذلك مبيعاته من المنتجات الثانوية فإن قياس التكاليف تختلف تبعاً للطرائق المعتمدة في تصنيفها. ولهذا يتم التفريق بين الربح الإجمالي والربح الصافي والربح الإضافي.

فالربح الإجمالي يمثل الفرق بين رقم أعمال المشروع السنوية وتكاليف المنتجات المباعة من السلع والخدمات وبمعنى آخر إنه الفرق بين سعر المبيعات وتكاليف إنتاجها.

أما الربح الصافي، فيعادل الربح الإجمالي مخفّضاً منه بعض النفقات التي يتحملها المشروع مثل مخصصات الاهتلاكات والاحتياطات المخصصة لمواجهة تدني قيم الموجودات. ويرى بعضهم التمييز بين الربح الصافي قبل اقتطاع الضرائب وبينه بعد اقتطاعها.

وللربح الصافي مفهوم اقتصادي يختلف عن مفهومه المحاسبي. اقتصادياً يتحدد الربح الصافي بأنه المتبقي بعد تنزيل أثمان عوامل الإنتاج بما في ذلك مكافئ أجور عمل صاحب المشروع وفوائد رأس المال الخاص للمشروع. لأن هذه لا تحتسب محاسبياً ولكنها تمثل تكلفة بديلة كانت ستقتطع من الربح الإجمالي لو كانت من مصدر خارج عن المشروع.

والربح الإضافي هو الربح الذي يحصل عليه المشروع بسبب عيب في عمل آلية السوق. لأن الربح يتجه نحو الانتفاء عندما تسود المنافسة التامة في السوق بحيث تكون أثمان المبيعات مساوية تماماً للتكاليف التي تشمل عوائد عوامل الإنتاج: أجر العمل، فائدة رأس المال وريوع الأراضي.

## نظريات الربح

هناك نظريات متعددة حاولت تفسير الربح الذي يتقاضاه أصحاب المشروعات سواء أكانوا أفراداً أم مشروعات. وكل هذه النظريات تعد الربح الدافع المحرك للنشاط الاقتصادي بغض النظر عن المنطلق الذي تتبناه هذه النظريات في تفسير الربح. ومدارس تفسير الربح تنقسم إلى اتجاهين عريضين: الاتجاه الأول: يرى الربح نتيجة لبيع السلع والمنتجات بأعلى من أسعار تكلفتها أي أن الربح يتولد في مجال التداول، في حين يرى أنصار الاتجاه الثاني بأن الربح يتشكل أصلاً في مجال الإنتاج.

والنظريات التي ما زالت مقبولة من الاقتصاديين ويدافع بعضهم عنها هي:

1- نظرية إنتاجية رأس المال: إذ يرى العديد من الاقتصاديين أن إنتاج القيم يرجع إلى تفاعل ثلاثة عوامل وهي العمل ورأس المال والطبيعة وكل هذه العوامل الثلاثة مصدر لنوع من الدخول: العمل مصدر الأجور، رأس المال مصدر الربح والأرض مصدر الريع. وفي التطور الحديث لهذه النظرية أن الربح يمثل الإنتاجية الحدية لرأس المال.

2- الربح لقاء عمل الرأسمالي: يعدُّ أنصار هذه النظرية أصحاب المشروعات الرأسمالية نوعاً متميزاً من العاملين تكمن وظيفتهم في تنظيم الإنتاج وإدارته وبذلك يكون الربح الذي يحصلون عليه نوعاً من الأجر العالي لقاء عملهم المتميز.

3- الربح تعويض عن المخاطرة: بحسب هذه النظرية يعد الربح تعويضاً عن المخاطرة الملازمة لأي إنتاج يجري في اقتصاد السوق. إذ يقرر السوق وحده صحة أو خطأ أي اختيار، فإما النجاح والربح وإما الخسارة والإفلاس. وبالطبع لا يقبل الرأسماليون أن يتحملوا خطر الخسارة لولا دافع الربح، وهكذا يكون الربح

الذي يجنيه أصحاب المشروعات تعويضاً مقابل إمكان تعرضهم للخسارة في حال أخطأوا في حساباتهم.

4- الربح ثمن التجديد والابتكار: يعد الاقتصادي الشهير جوزيف شومبيتر مؤسس هذه النظرية، إذ كتب: «أن الربح بجوهره ليس إلا نتيجة تنفيذ تنظيم جديد». وبالتالي فإن المُنظِّم (الرأسمالي) الذي يمثل الدافع لكل حركية اقتصادية يجب أن يحصل على مكافأة لقاء هذا التجديد. وهكذا يكون الربح بنظر شومبيتر ثمناً لاحتكار يسيطر عليه وهو الابتكار الذي يدخله في مجال الإنتاج فتزداد معه إنتاجية العمل ويزداد إنتاج الخبرات المادية.

5- الربح في النظرية الماركسية: تعيد النظرية الماركسية كل عوامل الإنتاج إلى منشأ واحد وهو العمل: فرأس المال المتجسد في الآلات والأدوات ومواد العمل ليس الإنتاج عملاً سابقاً والأرض والطبيعة لا تعطي أي إنتاج إلا إذا اقترنت بعمل الإنسان وهكذا تتوافق النظرية الماركسية مع النظرية الكلاسيكية في القيمة - العمل - أي أن كل القيم المتولدة في النشاط الاقتصادي تنشأ عن العمل وبالتالي فكل الدخول المتأتية في المجتمع ناتجة من العمل. وباعتبار أن التحليل الماركسي اعتمد على مبدأ التجريد، معتبراً أن الرأسمال منفصل عن العمل فيكون الربح عبارة عن اقتطاعات من أجور العمال ويمثل استغلالاً للعمال من قبل الرأسماليين. وقد توصل كارل ماركس إلى هذه النتيجة بناء على نظريته في القيمة الزائدة.

6- الربح العادي والربح الاحتكاري: في حال المنافسة التامة تميل أسعار المنتجات إلى التطابق مع تكاليف إنتاجها وبالتالي يكون الربح مساوياً للإنتاجية الحدية لرأس المال لأن المنافسة تقود إلى توازن العرض والطلب فيكون السعر مساوياً لتكاليف

الإنتاج. أما في حالة الاحتكار سواء كان احتكاراً أحادياً **monople** أو احتكار عدد قليل من المنتجين (احتكار قلة) **olegopole** فإن المنتجين يتحكمون بكمية الإنتاج المعروض في السوق بمستوى أقل من الطلب مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار البيع إلى أعلى من تكاليف الإنتاج، وهذا يحقق للمنتجين ربحاً إضافياً يسمى بالربح الاحتكاري.

# الريع

الريع rent هو دخل مضمون لمدة طويلة من الزمن. وفي النظرية الاقتصادية الريع هو الدخل المتأتي عن عامل طبيعي بسبب الخصائص الفنية لهذا العامل. ويعرفه بعضهم بأنه: كل دخل دوري غير ناتج عن العمل أو الدفعات المنتظمة المتأتية عن الملكية العقارية. فالريع مفهوم متعدد الجوانب وتطور عبر الزمن ولكنه بقي محافظاً على جوهره مع تعدد أشكال ظهوره بأنه الدخل غير الناتج من العمل.

## المنظور التاريخي

تاريخياً ارتبط مفهوم الريع بالملكية العقارية ففي المفهوم البدائي للريع أنه الدخل الذي يحصل عليه مالك الأرض نتيجة وضع ملكيته بتصرف الآخرين مقابل عائد معين عينياً كان أم نقدياً.

ولكن فيما بعد توسع مفهوم الريع ليشمل العوائد التي تدرها التوظيفات في القروض العامة التي تعقدها الحكومات. وفي مرحلة متقدمة طبقت في أوربا أشكال أخرى للريع، مثل الريع مدى الحياة وهو عبارة عن دفعات دورية منتظمة يقوم بتأديتها منتفع من مال خصص به من قبل متنازل عن هذا المال(عقار مبني أو أرض زراعية وغير ذلك). ويستمر المنتفع بتأدية هذه الدفعات حتى وفاة الشخص المتنازل له. وتكون ملكية المنتفع بالمال مشروطة بتأدية الدفعات في مواعيدها على نحو منتظم.

كما عرف التاريخ الاقتصادي للدول الصناعية ما يعرف بالريع الأبدي، وكان عبارة عن قرض تحصل عليه الحكومات لمدة غير محددة تؤدي عنه دفعات منتظمة حتى تاريخ إطفاء القرض(إعادة شراء القرض في سوق الأوراق المالية).

وإلى هذه الأنواع من الريوع تصنف النظرية الاقتصادية ضمن مفهوم الريع أي دخل إضافي يعطيه عامل إنتاج بسبب عدم مرونة عرضه الناتجة من عدم إمكانية تجديد إنتاجه أو الحاجة إلى مدة طويلة حتى يتم تكييف العرض مع الطلب. كما يكون في إطار الدخول الريعية كل دخل ناتج من موقع أكثر ملاءمة مثل إطلالة البناء على الشارع العام أو قربه من خطوط المواصلات الرئيسة. وكذلك يحسب في عداد الريوع الدخل الذي يحصل عليه بعض العاملين في مواقع معينة والذي يزيد على دخل أقرانهم العاملين في المواقع الأخرى.

## كيفية الحصول على الريوع

يرتبط ظهور الريع بشكل من أشكال الاحتكار: احتكار الملكية، احتكار المعرفة، احتكار الموقع أو أي شكل من أشكال الاحتكار التي تجعل المالك قادراً على فرض شروطه فيما يتعلق باستعمال الشيء الذي يحتكر التصرف به. فالريع العقاري الذي يحصل عليه مالك الأرض مرتبط أصلاً بملكيته للأرض وانحصار استخدامها به، ولهذا فإنه لايسمح للآخرين الانتفاع بها إلا بعد أداء بدل معين يتحدد في ضوء خصوبة الأرض وموقعها. وصاحب الابتكار أيضاً لا يسمح للصناعي الاستفادة من ابتكاره إلا إذا وافق على دفع جعالة محددة يتفق عليها. صحيح أن الابتكار ينجم عن جهد واستثمار في الوقت والمال ولكن العوائد التي يحصل عليها المبتكر تزيد كثيراً عن أجور العمل المبذول وعوائد رأس المال المستثمر. ولهذا تسعى الشركات الكبرى المسيطرة على الاختراعات إلى تعميم إقرار قوانين الحماية الفكرية من أجل ضمان حصولها على ريوع لمدة طويلة من الزمن تصل إلى أكثر من خمسة عشر عاماً. وتختلف آلية الحصول على الريع تبعاً لنوعيته.

## أنواع الريوع

تتعدد أنواع الريوع بتعدد استعمالات التعبير ولكن حسب مضمون النظرية الاقتصادية التي ترى في الريع دخلاً ناتجاً من عامل طبيعي بفعل ندرته وعدم إمكانيته إنتاج ما يكفي لإشباع الحاجات المتزايدة، يمكن التمييز بين الأنواع الآتية:

1ـ الريع الدائم أو الريع مدى الحياة: وهو الدخل المتأتي سواء عن المشاركة في قرض تصدره الدولة لقاء دفعات سنوية أو شهرية تستمر مدى الحياة أو المتأتي نتيجة التنازل عن التصرف بملكية معينة لقاء دفعات منتظمة مدى الحياة.

2ـ الريع العقاري: يعد الريع العقاري الأساس الذي انطلقت منه النظرية الاقتصادية في صوغ مقولة الريع. والريع العقاري هو الدخل الناجم عن عنصر الإنتاج «الأرض». ويكون هذا الريع من شكلين الريع المطلق absolue والريع الفرقي أو التمايزي différentielle. فالريع العقاري المطلق ينتج من الملكية الخاصة للأراضي بحيث لايسمح المالكون للمستثمرين استخدام هذه الأراضي، مهما بلغت نسبة خصوبتها، دون مقابل. هذا المقابل هو الريع العقاري المطلق الذي يضيفه المستثمرون إلى تكاليف إنتاجهم إضافة إلى معدل الربح الذي يحصلون عليه لأنفسهم.

أما الريع العقاري الفرقي أو التمايزي فينتج عن ملكية الأراضي الأكثر خصوبة. فمع تزايد عدد السكان وزيادة الطلب على المواد الغذائية تدخل في الإنتاج الزراعي الأراضي الأقل خصوبة والتي يصبح استخدامها في الزراعة ضرورياً لإشباع الحاجات المتزايدة. ولكن أصحاب الأراضي الأقل خصوبة يحصلون مقابلها على الريع المطلق، في حين أن أصحاب الأراضي الخصبة يزيدون البدلات عن استخدام أراضيهم لأنها تعطي مردودات أعلى وبالتالي فإنهم يحصلون، إضافة إلى الريع المطلق، على ريع فرقي

إضافي. والريع الفرقي لا ينتج فقط من الخصوبة وإنما قد ينتج من الموقع القريب من مراكز الاستهلاك بحيث يكون نقل المحصولات إلى مراكز الاستهلاك أقل تكلفة.

3ـ الريع المنجمي: وهو الدخل الزائد الناجم عن استثمار الثروات الباطنية اليابسة، السائلة أو الغازية المستخرجة من مناجم أو آبار ذات إنتاجية عالية قياساً بالإنتاجية المتدنية لمثيلاتها. ولما كانت أسعار منتجات الثروات الباطنية مثل الذهب والنفط والغاز والفلزات وغيرها تتحدد في ضوء تكاليف إنتاج الثروات الباطنية الأقل إنتاجية والتي يكون إنتاجها ضرورياً لتلبية الطلب عليها، فإن المناجم والآبار ذات الإنتاجية العالية تكون تكاليفها متدنية وتعطي مستثمريها ريعاً منجمياً إضافياً يشبه إلى حد كبير الريع العقاري الفرقي.

4ـ ريع الموقع: وهو ريع فرقي ناجم عن وفورات خارجية مرتبطة بالموقع المتميز الذي تشغله وحدات النشاط الاقتصادي: مثل القرب من خط السكة الحديدية الذي يوفر للمشروعات تخفيضاً في أجور النقل.

5ـ الريع الوظيفي: من الأشكال الحديثة للريوع الريع الوظيفي الناجم عن المزايا العينية التي يتمتع بها أصحاب الوظائف مثل السكن المجاني، السيارات، مهمات الإيفاد، بعض السلع والخدمات بأسعار مخفضة. هذه المزايا العينية ترتبط بالموقع الوظيفي وليس بكمية العمل الذي يقوم به شاغل الوظيفة أو بنوعيته. وبعضهم يدخل في إطار الريع الوظيفي الرشاوى التي يمكن أن يحصل عليها شاغل الوظيفة بسبب موقعه ودوره في اتخاذ القرارات. وهكذا يمكن تفسير الصراع على المواقع والسلطات أحياناً بدوافع مادية للحصول على نصيب أكبر من الريع الوظيفي.

6ـ ريع المضاربة: باعتبار أن الريع إجمالاً هو الدخل غير الناتج من العمل فإن المضاربين، بالرغم من تعرضهم للخسائر أحياناً، يحصلون على دخول عالية جداً أحياناً ويجمعون بذلك ثروات طائلة تصبح بدورها مصدراً لدخول جديدة. وأكثر ما يظهر ريع المضاربة في سوق العقارات أو في أسواق الأوراق المالية. يعرف التاريخ الاقتصادي تشكل ثروات طائلة نتيجة المضاربة مثل المضاربة على الأراضي في أثناء نزوح النشاطات الاقتصادية نحو الغرب الأمريكي إذ كانت أسعار الأراضي تتضاعف عدة مرات في السنة الواحدة. كما سجل التاريخ الاقتصادي الدولي جنوب شرقي آسيا تشكل ثروات ضخمة جداً نتيجة المضاربة على العقارات أو على الأسهم.

7ـ الريع الاحتكاري: من المعلوم أن معدل الربح الاحتكاري أعلى من معدل الربح المتوسط الذي تحصل عليه المشروعات العاملة في سوق المنافسة الكاملة. والربح الاحتكاري الزائد ليس بالضرورة ناجماً عن نجاعة أعلى في الأداء الاقتصادي وإنما يكون غالباً نتيجة احتكار السوق وتحديد مستوى العرض بحيث تكون الأسعار أعلى من تكاليف الإنتاج مما يوفر للمحتكر ربحاً إضافياً يمثل الريع الاحتكاري.

في اقتصاد السوق القائم على الملكية الفردية لوسائل الإنتاج وحرية النشاط الاقتصادي تتوافر التربة الملائمة لتوليد الريوع ويستحوذ الريع على قسم كبير من الدخل القومي مما يؤدي إلى تثبيط دوافع العمل والاستثمار المنتج في الاقتصاد الوطني.

# ديفيد ريكاردو
## (1772 - 1823م)

ديفيد ريكاردو David Ricardo اقتصادي إنكليزي، ولد في لندن لأب يهودي ميسور، عضو في المصفق (البورصة)، وتوفي في غاتكوم بارك ـ غلوسيسترشاير ـ إنكلترا. تلقى ريكاردو علومه في إنكلترا، ثم في هولندا، ولم يتمكن من متابعة الدراسة الجامعية. فقد انضم في الرابعة عشرة من عمره إلى والده للعمل في المصفق ولكنه انفصل عنه في الحادية والعشرين من عمره بسبب زواجه من امرأة مسيحية واعتناقه الديانة المسيحية. بدأ نشاطه المستقل لحسابه الخاص. ونجح نجاحاً كبيراً في عمله بالمصفق وأصبحت له شهرة واسعة مما وفر له دعم مؤسسات مصرفية كبيرة أتاح له تحقيق ثروة عريضة. ونتيجة لذلك صرف اهتمامه إلى الآداب والعلوم. إلا أن الاقتصاد على وجه الخصوص استأثر باهتمامه بعد أن قرأ كتاب آدم سميث «ثروة الأمم»، وفي السنوات العشر التالية تابع اهتمامه بالاقتصاد فركز جهده على التحليل العلمي للقضايا المتعلقة بالأعمال المصرفية والمالية فظهرت أولى إسهاماته في معالجة القضايا الاقتصادية في جريدة العرض الصباحي (مورنينغ كرونيكل)، ثم في كتيب أصدره بعنوان «السعر المرتفع لسبائك الذهب دليل على تدني قيمة العملة الورقية»، وعلى الرغم من معارضة الكثير من معاصريه، من الاقتصاديين ومديري المصارف الإنكليزية، لآرائه المنشورة في هذا الكتيب، تبنت رأيه لجنة السبائك التي ألفها مجلس العموم وأخذت بالاقتراحات التي عرضها لمعالجة أسعار النقد.

تأثر ريكاردو بعدد من كبار الكتاب الإنكليز آنذاك، مثل الفيلسوف والاقتصادي الإنكليزي جيمس ميل (والد الاقتصادي جون ستيوارت ميل) وفيلسوف اللذة أو

المنفعة جيرمي بنتام وكذلك توماس مالتوس صاحب نظرية السكان المعروفة، وظهر هذا التأثر في كتاباته الاقتصادية واضحاً.

يعد ديفيد ريكاردو أحد مؤسسي مدرسة الحرية الاقتصادية إلى جانب آدم سميث وجون ستيوارت ميل كما أنه تطرق إلى نظرية القيمة ـ العمل التي ترى أن البضائع تُبادلُ فيما بينها بحسب كمية العمل الداخل في إنتاجها. كما عالج قانون الأجور مبيناً أن الأجور تميل نحو الانخفاض إلى مستوى الحد الأدنى الضروري للمعيشة بسبب التزايد السكاني السريع ووفرة قوة العمل. وهو القانون الذي أطلق عليه فيما بعد القانون الحديدي للأجور [ر. الأجر].

أوضح ريكاردو ظاهرة الريع العقاري الذي يعادل الفرق بين الدخل الصافي الذي تغله الأراضي ومعدل ربح الرأسماليين ويعود الريع العقاري إلى ملاك الأراضي لقاء سماح للمستثمرين الرأسماليين باستغلالها. وأشار ريكاردو إلى أن الريع العقاري ومعدل الربح الرأسمالي يتجهان إلى الانخفاض مما يهدد الرأسمالية بالركود والانهيار. وكانت آراء ريكاردو هذه إلى جانب آراء آدم سميث في الاقتصاد السياسي الأساس الذي انطلق منه كارل ماركس في تحليله الاقتصادي للنظام الرأسمالي، وتوصل إلى حتمية زواله وانتصار الاشتراكية.

من مؤلفات ريكاردو المشهورة، «بحث في تأثير سعر القمح المتدني على أرباح الأسهم» (1815م)، يبين فيه أن رفع التعرفة الجمركية على الحبوب المستوردة يؤدي إلى زيادة ريع ملاك الأراضي وإلى تخفيض أرباح الصناعيين. و«مبادئ في الاقتصاد السياسي والضرائب» (1817م)، حلل فيه القواعد الناظمة لتوزيع الناتج الاجتماعي بين الطبقات الاجتماعية الثلاث: ملاك الأراضي والعمال وأصحاب رأس المال، كما

عالج فيه نظريات القيمة والريع العقاري وغيرها إضافة إلى قضايا التبادل التجاري الحر بين الأمم، القائم على أساس المزايا النسبية للإنتاج في كل منها.

شغل ريكاردو مقعداً في مجلس العموم البريطاني عام 1819م وكان يهتم في مداخلاته بالقضايا الاقتصادية مركزاً على مبدأ الحرية الاقتصادية وحرية التبادل التجاري الخارجي.

# سان سيمون

## (1760 - 1825م)

كلود هنري سان سيمون Claude Henri Saint-Simon فيلسوف واقتصادي فرنسي، ولد في باريس وتوفي فيها. كان كلود هنري سان سيمون مصلحاً اجتماعياً وأحد مؤسسي الاشتراكية المسيحية. نادى بالأخوة بين البشر وبضرورة التنظيم العلمي للصناعة والمجتمع. ولد لأسرة من النبلاء، وكان جدُّهُ «كونت» مقاطعة سان سيمون. مالبثت أسرته أن افتقرت مما أثر في نشأته وتكوين شخصيته خارجاً على التقاليد ورافضاً مجتمع النبلاء. مع انتصار الثورة الفرنسية عام 1789م تخلى سان سيمون عن لقب نبيل واختار لنفسه لقب الدرويش Bonhomme انسجاماً مع قناعته من جهة، وليتلاءم مع النظام الجديد، من جهة أخرى. عمل في التجارة مدة من الزمن مما وفَّر له ثروة غير قليلة لكنه بددها بسخاء واضطر في عام 1807م للعمل كاتباً في إحدى جمعيات التسليف ليكسب عيشه كما مدَّ له أحد خدمه السابقين يد العون. وبعد وفاة خادمه عانى سان سيمون من صعوبات كثيرة أثرت في تحديد اتجاهاته في الكتابة، وكذلك في مواقفه السياسية المتشددة. في عام 1798م في عهد حكومة المديرين عاد سان سيمون إلى مقاعد الدراسة حيث تابع بنهم شديد دروساً في الطب والبوليتكنيك، كما بدأ طموحه نحو الكتابة يستأثر بكل اهتمامه. كان يحلم بإصدار موسوعة جديدة إذ بدت له موسوعة ديدرو Diderot ودَلبير d'Alembert، الموسوعة التي كانت ذائعة الصيت آنذاك، غير كافية وتجاوزها الزمن.



أصدر في عام 1803م أول كتبه المهمة «رسائل من ساكن في جنيف إلى معاصريه»، انتقد فيه الثورة مشيراً إلى أن النظام القديم قد تهدم ولا بد من بناء مجتمع جديد لا يقوم على المذهب الكاثوليكي أو على فلسفة كَنت Kant. كان سان سيمون يطمح إلى إقامة سلطة روحية فوق الحكومات تتمثل في العلم الذي يجب أن يتحول إلى دين يحل محل الكاثوليكية ويتمثل في دولة أممية فوق القوميات، عُدت في عام 1920م ملهمة إقامة عصبة الأمم.

وفي عام 1814م نشر بمشاركة تلميذه وأمين سره أوغسطين تييري Augustin Thierry كتابه «إعادة تنظيم المجتمع الأوربي» دعا فيه إلى قيام نظام برلماني في كل دولة على شاكلة ما كان قائماً في بريطانية العظمى، وكذلك إلى قيام برلمان أوربي فوق كل البرلمانات الأوربية الوطنية (وهذه الفكرة تحققت أيضاً في الربع الأخير من القرن العشرين، بين كانون أول عام 1816م وأيار 1818م). كان يعالج في مقالاته المنشورة في مجلة «الصناعة» القضايا الاقتصادية والاجتماعية والسياسية إذ دعا فيها إلى قيام

حزب وطني يعتمد على المنتجين في مواجهة أرستقراطية النبلاء الذين كانوا يعيشون بلا أي عمل. وفي عام 1819م نشر كتاباً سمي فيما بعد «الحكمة» Parabole منحه الشهرة، وجرَّ عليه ملاحقة السلطات، كان يؤكد فيه ضرورة العاملين وأهميتهم للأمة مهما تكن أعمالهم في الحقول أم في المصانع في حين كان يرى أن لا فائدة للأمة في أولئك الذين لا ينتجون سواء كانوا نبلاء أم رجال كنيسة أم ضباطاً أم قضاة.

ومع أن سان سيمون وصف بميوله الاشتراكية، لم يكن في تعاليمه ضد الرأسمالية بصورة كاملة، إذ أعطى دوراً مهماً للمالكين المستثمرين في الصناعة والزراعة والتجارة كما شدد على دور المصرفيين في تنشيط الاقتصاد الوطني.

وبسبب شدة الإحباط الذي عانى منه حاول في 9 آذار عام 1823م الانتحار بعيار ناري في رأسه مما أدى إلى فقدانه إحدى عينيه. وبين عامي 1823و1824م نشر في أربع مجلدات كتابه «عقيدة الصناعيين» Le Catéchisme des industriele بمشاركة أوغست كونت August Compte، على ما يبدو من المجلدات الثلاث الأولى. في هذا الكتاب طور سان سيمون أفكاره الاشتراكية فلم يعد يؤمن بالنظام البرلماني. كما أشار بوضوح إلى الدور المتنامي للطبقة العاملة في صفوف الصناعيين (كان سان سيمون يعد المالكين أصحاب المؤسسات، أياً كان مجال نشاطها من الصناعيين) مضيفاً أنه يوجد في صفوف الطبقة العاملة أشخاص قادرون على إدارة المؤسسات وتمكن مضاعفتهم بالتعليم. وهكذا بدأت نظرته نحو تنظيم المجتمع تتغير وبدأ يرى دور العمال يتصاعد في التنظيم الاجتماعي. وفي نيسان عام 1825م نشر كتابه «المسيحية الجديدة» الذي يعد انعطافاً في فكره الاجتماعي والسياسي. أكد في هذا الكتاب أن «هدف المجتمع يجب أن يكون تحسين مصير الطبقة الأكثر عدداً والأشد فقراً». بذلك يكون سان سيمون قد قفز من مناداته بالمجتمع الصناعي إلى القول بالمجتمع الاشتراكي غير أنه لم يتوافر له

الوقت الكافي لتطوير فكرته عن المجتمع الاشتراكي إذ توفي بعد شهر واحد من نشر كتابه الأخير. لكن تلامذته ومريديه تابعوا مسيرته من بعده وطوروا مقولاته الاشتراكية فكان بذلك للسانسيمونية أثر بارز في تطوير الفكر السياسي والاقتصادي والاجتماعي. ومن أهم أتباع سان سيمون الذين أسهموا في نشر أفكاره وتطويرها أرمان بازار Armand Bazard الذي نُشرت له بعد وفاته مجموعة دراسات كان أعدها بعنوان «عرض مذهب سان سيمون» وبروسبير إنفانتان Prosper Enfantin الملقب بالأب أنفانتان وتزعم كلاهما ما سمي بالديانة السانسيمونية.

تضمنت السانسيمونية أفكاراً اشتراكية كثيرة حتى عدها بعضهم المقدمة الطبيعية للبيان الشيوعي. فقد كتب شوفالييه Chevalier أحد أتباع سان سيمون يقول: «مازال الإنسان حتى الآن يستغل الإنسان: الأسياد يستغلون العبيد، النبلاء يستغلون العامة، والعاطلون يستغلون المشتغلين، وكذلك السادة يستغلون الخدم. هذا هو تاريخ الإنسانية حتى يومنا هذا». وتوقع شوفالييه أيضاً دوراً كبيراً للدولة في الحياة الاقتصادية إذ يقول: «هناك اتجاه لأن تصبح الدولة موزعاً عاماً للعمل والأجور وكذلك تتجه لتؤمن معاشاً تقاعدياً لكل المواطنين». «ستكون الدولة وليس الأسرة الوريث الشرعي لكل الثروات التي تؤلف ما يسميه الاقتصاديون أرصدة الإنتاج». حتى إن تلامذة سان سيمون قالوا بضرورة إلغاء الملكية الخاصة وليس إلغاء حق الإرث فقط كما كان يقول سان سيمون نفسه.

# جان باتيست ساي

(1767 - 1832م)

جان باتيست ساي Jean Baptiste Say، مفكر واقتصادي فرنسي، ولد في ليون في 5 كانون الثاني، وتوفي في باريس في 15 تشرين الثاني. أشتهر جان باتيست ساي بالقانون الاقتصادي الذي عرف باسمه، وهو قانون المنافذ، ومؤداه أن كل منتج جديد يخلق بذاته قوة شرائية توفر له سوقاً أو منفذاً. بدأ ساي حياته كاتباً في أحد مصارف ليون ثم انتقل في التاسعة عشرة من عمره إلى إنكلترا حيث عاش الثورة الصناعية وكان شديد الحماسة لها كما قرأ بإعجاب كتاب آدم سميث، «ثروة الأمم»، وعايش الأفكار السياسية والفلسفية للثورة الفرنسية عام 1789م التي امتدحها في مجلة «العشرية» Decade التي كانت تصدر في العهد الامبراطوري. لكن ساي رفض تأييد النظام الامبراطوري وبقي معارضاً ومضطهداً من السلطة الرسمية، ولم تتح له فرصة الكتابة والنشر إلا بعد تجديد أفكار الثورة وقيام حكومة القناصل. وكان لهذه الأحداث أثرها الكبير في تكوينه الفكري وبقيت ملازمة له طوال حياته. وفي عام 1819م عُين أستاذاً في معهد الفنون الجميلة والحرف، وسمي أستاذاً للاقتصاد السياسي في المدرسة الفرنسية. يُعد ساي الاقتصادي الفرنسي الأكثر شهرة في عصره.

من مؤلفاته المشهورة: «دروس في الاقتصاد السياسي» عام 1803م، الذي يعد من المراجع الرئيسة في علم الاقتصاد أعيدت طباعته مرات عدة. وكتابه «تعليم الاقتصاد السياسي» عام 1815م، و«الدروس الكاملة في الاقتصاد السياسي التطبيقي» عام 1828و1829م. عرفت مؤلفات ساي بوجهين أحدهما فلسفي والثاني عملي تطبيقي بسبب الأعمال التي مارسها والمهام التي قام بها.

أسهم جان باتيست ساي إسهاماً فعالاً في تطوير الفكر الاقتصادي حتى صح ما قاله فيه أدولف بلانكي: «لقد اكتشف آدم سميث حقائق العلم الأساسية التي كان الفيزيوقراط (الطبيعيون) قد لامسوها بصعوبة في القرن الثامن عشر، لقد أوضح سميث هذه الحقائق على نحو رائع غير أن كتابه المقصود «ثروة الأمم» الخالد كان في حاجة إلى تبسيط ليكون في متناول كل المستويات وكل الشعوب، فقد كانت تنقص الكتاب بعض التوضيحات الأساسية كما أن بعض المسائل الهامة جداً لم تكن في مكانها المناسب من الكتاب. أما جان باتيست ساي فقد وضع كل شيء في مكانه وأوجد المصطلحات وقوّم التعريفات وأعطى لعلم الاقتصاد قاعدة صلبة وفي الوقت نفسه ضبط حدوده بدقة». قال ساي، مثل سميث وريكاردو، إن الإنتاج يتحقق بمشاركة ثلاثة عوامل: العمل ورأس المال والطبيعة (أو الأرض) ولكنه ألمح إلى أهمية دور المستحدث في تجميع عوامل الإنتاج وتناسقها واضعاً بذلك المقدمات لأعمال جوزيف شومبيتر عن دور المستحدث. ويرجع إلى ساي الفضل في إعطاء بدايات صحيحة لتفسير توضع قيمة السلع في السوق على أساس تقاطع قيمة الطلب وقيمة التكلفة. فقيمة الطلب أو قيمة الشراء، بحسب رأي ساي، تعادل قيمة المنفعة التي يكون المستهلكون راغبين عندها في شراء السلعة تبعاً لتقديرهم منفعتها. أما قيمة العرض، أو قيمة البيع، فتعادل التكلفة التي يتحملها المنتج في إنتاج السلعة، ولا يمكنه الاستمرار في الإنتاج إذا لم تكن القيمة في السوق مساوية لتكلفة إنتاجه، على الأقل. ولعل الإسهام الرئيسي الذي قدمه ساي لعلم الاقتصاد هو صوغ قانون المنافذ أو قانون الأسواق الذي يفترض أن عرض البضاعة يخلق بذاته طلباً مقابلاً. وإن البضائع، في رأيه، تبادل ببضائع أخرى. فقد كتب ساي يقول: «على أية حال فإنه بقدر ما يكون المنتجون متعددين والمنتجات كثيرة تكون المنافذ (إمكانية التصريف) سهلة ومتنوعة

وواسعة». ذلك أن القوة الشرائية التي يتم إيجادها بوساطة المنتج الجديد تستخدم في نهاية المطاف لشراء المنتج ذاته، لأن الموارد التي يتم توزيعها لإنتاج هذا المنتج (قيمة المواد + أجور العمال + أرباح رأس المال أو ريع ملاك الأرض) تكون مساوية لقيمة هذا المنتج، ومن ثم فإن سعة المنافذ أو الأسواق تقاس بتكاليف الإنتاج أصلاً.

على الرغم من أن قانون المنافذ لا يعترف بإمكانية حدوث الأزمات الاقتصادية التي عصفت بالاقتصاد الصناعي المتقدم، فإن الكثير من الاقتصاديين، ومن بينهم اللورد كينز J.M.Keneyes، كان يفسر حدوث الأزمات بسلوك المستهلكين وإحجامهم عن تحويل نقودهم إلى سلع في الوقت المناسب(الميل إلى تفضيل السيولة). ولذا يرون أنه يمكن تسوية الأزمات عند حدوثها وتجاوزها بسرعة، بالتدخل الحكومي، وطرح قوة شرائية جديدة في السوق، بوساطة زيادة الإنفاق العام أو رفع مستويات الأجور، فيعود الاقتصاد من جديد إلى مرحلة التوازن، أي يعود قانون المنافذ إلى ممارسة الدور الذي كان يراه ساي. بقي قانون المنافذ العقيدة المركزية في الفكر الاقتصادي حتى الأزمة الاقتصادية الكبرى في أواخر العشرينيات من القرن العشرين. إذ بدأ كينز يدافع عن ضرورة تدخل الحكومات للتخفيف من حدة الأزمات عند حدوثها.

يعد جان باتيست ساي أحد الاقتصاديين الفرنسيين الأعلام الذين أسهموا في تطوير نظرية الحرية الاقتصادية، ودافعوا عن حرية المنافسة وسيلة لتحقيق التوازن والنمو الاقتصاديين من دون حاجة إلى أي تدخل حكومي في الحياة الاقتصادية.

# السجل الصناعي

السجل الصناعي industrial record وثيقة تصدر عن مديرية الصناعة في المحافظة المعنية تعترف بها بالإقامة الفعلية لمنشأة صناعية نظامية جاهزة للإنتاج.

ويأتي منح السجل الصناعي لصاحب العلاقة إشعاراً من مديرية الصناعة بالاعتراف بتنفيذه قرار الترخيص الذي يسبق مرحلة منح السجل المذكور والذي يصدر بقرار عن وزير الصناعة أو المحافظ، حسب الحال، وذلك بالسماح لصاحب العلاقة بإقامة المنشأة الصناعية أو تكبيرها وذلك بعد إبرازه الوثائق المطلوبة، وهي استمارة وفق نموذج معّد وبيانات مصورة (كاتولوجات) عن الآلات وأسعارها ومواصفاتها الفنية وطاقتها الإنتاجية (في حال توافرها) وإبراز عقد شركة مصدّق من محكمة البداية (في حال كون طالب الترخيص شركة) وبيان مراحل العملية الإنتاجية، وتقديم دراسة إيضاحية، وإبراز الإيصالات المالية بالرسوم المدفوعة عن المنشأة.

ومن الجدير بالذكر أن الترخيص الذي يسبق مرحلة منح السجل الصناعي يصدر عن المحافظ إذا كانت المنشأة ذات طابع صناعي خدمي أو منشأة صناعية صغيرة، وفي غير هاتين الحالتين يصدر قرار الترخيص عن وزير الصناعة.

تقوم مديرية الصناعة في المحافظة ذات العلاقة بتنظيم السجل الصناعي للمنشأة بعد إقامتها وذلك بمراعاة ما يأتي:

1ـ تقديم طلب خطي من صاحب العلاقة يشعر بإقامة المنشأة الصناعية وجاهزيتها للاستثمار الصناعي وفق قرار الترخيص العائد لها.

2ـ إجراء الكشف على المنشأة من قبل الموظفين المختصين في مديرية الصناعة للتأكد من صحة الطلب وجاهزية المنشأة للإنتاج، ويتم الكشف في غضون أسبوع من تاريخ تسجيل الطلب لتنظيم السجل الصناعي.

3ـ تصدر المديرية شهادة التسجيل في السجل الصناعي في خلال أسبوع من تاريخ الكشف، وتمنح لصاحب العلاقة.

4ـ على أصحاب المنشأة القائمة التي سجلت حديثاً في السجل الصناعي تقديم الثبوتيات التالية إلى مديرية الصناعة ذات العلاقة:

أ ـ السجل التجاري من وزارة التموين أو مديرياتها في المحافظات.

ب ـ التسجيل في غرفة الصناعة أو الجمعية الحرفية المختصة، حسب الحال التي تنطبق على المنشأة، وضمن النصوص النافذة (يطلب هذا التسجيل كل سنة).

ج ـ الترخيص الإداري للمنشأة، أو موافقة المحافظة ذات العلاقة على مكان المنشأة، أو تعهد من صاحب العلاقة بالحصول على هذه الوثيقة خلال ثلاث سنوات من تاريخ منح السجل الصناعي.

وبعد تنظيم السجل الصناعي تقدم وزارة الصناعة ومديرياتها جميع التسهيلات اللازمة من أجل الحصول على المواد الأولية عن طريق الاستيراد مباشرة، أو عن طريق مؤسسات وشركات التجارة الخارجية والداخلية،[ر. الشركات العامة] والحصول على القروض من المصرف الصناعي أو فروعه في المحافظات، حسب أنظمته، وعلى أي تسهيلات أخرى، حسب القوانين والأنظمة النافذة.

ويمكن إلغاء السجل الصناعي في الحالات الآتية:

1ـ إذا ثبت عدم وجود المنشأة الصناعية.

2ـ إذا تم تغيير الغرض الصناعي من دون موافقة مسبقة.

3ـ إذا توقفت عن الإنتاج سنة كاملة من دون موافقة مسبقة أو سبب معقول تقبله وزارة الصناعة.

ويتم الإلغاء بقرار من وزير الصناعة بعد سماع أقوال صاحب الشأن، والاطلاع على قرار لجنة إلغاء التراخيص المؤلفة من معاون وزير الصناعة وعدد من ممثلي الجهات الرسمية ذات العلاقة.

## السعر

السعر price هو القيمة التجارية (البيعية ـ الشرائية)، لسلعة ما عند نقل ملكيتها من البائع إلى المشتري. ويعرف السعر أيضاً بأنه العلاقة بين كميتين من بضاعتين معروضتين للمبادلة أو أنه الكمية التي يجب التخلي عنها من سلعة معينة للحصول على كمية محددة من سلعة أخرى سواء كانت مادة للاستهلاك أو سلعة إنتاجية أو خدمة معينة، أما في الاقتصاد النقدي حيث يكون النقد المعادل العام للأسعار، يكون السعر هو كمية النقد التي يجب دفعها للحصول على وحدة من السلع أو الخدمات المتبادلة.

### السعر والقيمة

لأي سلعة أو خدمة قيمتان: قيمة استعمالية بحيث أنها تحقق منفعة لمستهلكها، وقيمة تبادلية تتمثل في قدرة هذه السلعة أو الخدمة في مبادلتها بسلعة أو خدمة أخرى. تأخذ النظريات الاقتصادية الذاتية بمفهوم القيمة الاستعمالية للسلعة، ومن ثم يكون السعر حسب هذه النظريات معادلاً للمنفعة التي تقدمها السلعة لمستهلكها. ويتحدد كذلك حسب وفرة السلعة أو ندرتها من جهة وكذلك حسب العلاقة بين الكمية المعروضة والمطلوبة منها من جهة أخرى. حسب النظريات الذاتية فإن القيمة التبادلية تابعة للقيمة الاستعمالية، وليس لها أساس موضوعي تعتمد عليه. أما نظرية القيمة العمل أو ما تسمى بالنظرية الموضوعية (نظرية كمية العمل اللازم اجتماعياً لإنتاج السلعة) فالسعر ليس القيمة التبادلية للسلعة وإنما هو تعبير عنها فقط. بحيث أن السعر يتحرك حول القيمة التبادلية(كمية العمل الاجتماعي) تبعاً لشروط السوق التي يجري فيها التبادل، يرتفع السعر عن القيمة عندما يزداد طلب السلعة على الكمية المعروضة منها في حين أنه ينخفض عن القيمة عندما يكون المعروض من السلعة أكبر من الكمية المطلوبة منها.

## السعر وحالة السوق

يتألف سوق أي سلعة أو خدمة من مجموع الزبائن المجتملين من مشترين أو بائعين الحاليين منهم أو المستقبليين، ولهذا يمكن، في ضوء عدد العارضين والطالبين، تصنيف الأسواق إلى ما يأتي: سوق المنافسة الكاملة، السوق الاحتكارية[ر: الاحتكار] وسوق المنافسة الاحتكارية. وتتشكل أسعار المواد والسلع في ضوء خصائص أسواقها. كما تتشكل الأسعار على نحو خاص في أسواق التدخل الحكومي كما في بعض حالات التدخل الحكومي في اقتصاد السوق أو في حالة تحديد الأسعار في الاقتصادات المخططة. تختلف آلية تشكل السعر، كما تختلف آلية عمله وممارسة تأثيره في الاقتصاد باختلاف طبيعة الأسواق وخصائصها.

## السعر في سوق المنافسة التامة

تتصف سوق المنافسة التامة بوجود عدد غير محدود من العارضين في السوق وكذلك عدد غير محدود من الطالبين وبذلك فإن أياً من العارضين أو الطالبين لا يستطيع التأثير في تشكّل السعر وإنما يخضع الجميع بحكم الضرورة إلى عمل السوق والعلاقة بين العرض والطلب. عند ارتفاع الطلب مع بقاء العرض على حاله يرتفع السعر وعندما يرتفع العرض مع بقاء الطلب على حاله ينخفض السعر. وهناك حالات متعددة تكون فيها حركة كل من العرض والطلب في تغير بنسب متفاوتة تنعكس هذه الحركة بالضرورة على حركة السعر صعوداً أو هبوطاً. كانت النظرية الاقتصادية قديماً تنطلق من حالة المنافسة التامة في تفسير تشكّل الأسعار(ل. فالراس) لتنتقل بعدها إلى أوضاع منافسة غير تامة. واجهت نظرية المنافسة التامة انتقادات كثيرة في أن المنافسة التامة نادرة التحقق من جهة ثم أنها تجعل تشكّل السعر عاملاً خارجاً عن إرادة البائعين والمشترين، في حين أن عارضي السلعة وطالبيها يؤثرون بسلوكياتهم تأثيراً كبيراً في تشكّل السعر. في الوقت الذي يزداد فيه الطلب، مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار،

يميل المنتجون إلى زيادة عرضهم من السلعة مما يقود إلى انخفاض الأسعار ثانية. من ناحية ثانية عندما تنخفض أسعار سلعة معينة، يميل المستهلكون إلى تحويل طلبهم من السلع المنافسة إلى هذه السلعة فترتفع أسعارها ثانية. وهكذا فإن السعر ليس مجرد عملية تلاقي العرض والطلب، وإنما يؤثر بدوره في تحريك العرض والطلب. قد تقود المنافسة التامة في كثير من الأحيان إلى خروج المنتجين الهامشيين تدريجياً وصولاً إلى وضع احتكار القلة أو إلى الوضع الاحتكاري الكامل.

## السعر في سوق الاحتكار

بخلاف منطلق فالراس في تحليل تشكّل السعر في حالة المنافسة التامة، ينطلق كورنو A.Cournot من حالة الاحتكار للتقرب تدريجياً إلى الحالة الواقعية الملموسة في تشكّل السعر في السوق. تتمثل السوق الاحتكارية بمواجهة عدد غير محدود من طالبي السلعة أو الخدمة مع منتج واحد يحتكر بيع هذه السلعة أو الخدمة، ومن ثم فإن هذا المحتكر يستطيع أن يحدد السعر بما يخدم مصلحته وزيادة أرباحه. غير أن المحتكر في السوق يضطر أيضاً للتكيف مع ظروف السوق وهو غير قادر تماماً على تكييف شروط السوق مع مصلحته حصراً. صحيح أنه يستطيع أن يؤثر في شروط السوق، ولكنه يتأثر فيها أيضاً. فالمحتكر هو أيضاً شخص اقتصادي يتكيف مع الشروط المفروضة عليه من الخارج، فعندما يختار تحديد السعر وفق هواه فإن الآخرين طالبي السلعة يفرضون عليه، في ضوء قدرتهم الشرائية ومقارنتهم للمنفعة مع السعر الذي يدفعونه، الكمية التي يشترونها. وعندما يختار تحديد كمية الإنتاج من السلعة المعروض منها في السوق، فإن المستهلكين الطالبين يفرضون عليه السعر، نظراً لوجود علاقة بين العرض والطلب والسعر.

وتميل النظرية الاقتصادية إلى الاتجاه نحو طرق وسطية بين المنافسة التامة وبين المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة.

## السعر في المنافسة الاحتكارية

يحدد تشامبرلن E.H.Chamberlin وضع المنافسة الاحتكارية بأنها وضع وسطي بين المنافسة التامة والاحتكار: يكون العرض من قبل عدد غير قليل من المنتجين ولكن إنتاجهم غير متجانس، أي أن المنتجات التي تعرضها إحدى المؤسسات المنتجة تكون متميّزة عن تلك التي تنتجها شركات أخرى وتعرضها للبيع في السوق بحيث لا تكون هذه المنتجات متعادلة قابلة لإحلال إحداها محل الآخر. ولكن في الوقت ذاته يمكن للمستهلك أن يختار إحداها بدلاً من الأخرى. ويكون التميّز في المنتجات راجعاً لأحد عاملين: تفضيل بعض المستهلكين منتجاً على آخر بسبب موقعه الجغرافي القريب من سكنهم أو مكان عملهم، أو بسبب الشهرة التي تتمتع بها المنتجات وأحياناً بسبب العادات الاستهلاكية. أما العامل الثاني في التفضيل فيرجع إلى سياسة البيع التي يعتمدها المنتج: البيع بالتقسيط، التغليف الجذاب، حملات الترويج. بعض هذه السياسات قد تكون وهمية ولكن لها تأثيرها في قرارات المستهلكين.

إن التميّز في المنتجات يجعل أياً من المنتجين في وضع المنافسة الاحتكارية مشابهاً لوضع المنتج المحتكر وفي الوقت ذاته تلاحظ اختلافات كبيرة بين الوضعين. أحد هذه الاختلافات وجود جوهر مشترك بين المنتجات المتنافسة بين الاحتكارات. والاختلاف الثاني يتمثل في أنه في ظل المنافسة الاحتكارية هناك دائماً إمكانية دخول منتجين جدد إلى مجال المنافسة في حين أنه في حال سوق الاحتكار يبقى المنتج واحداً ويعود له اتخاذ قرار الإنتاج والتوزيع في ضوء سعيه للحصول على أكبر كمية من الربح،

مع الأخذ بالحسبان أثر القدرة الشرائية لدى المشترين، وقدرته على رفع مبيعاته إلى الحد الأقصى.

في سوق المنافسة الاحتكارية يكون سعر البيع إرادياً يحدده كل من الشركات المتنافسة وذلك في ضوء أسعار الشركات المنافسة الأخرى، وليس كما في حالة المنافسة التامة حيث يكون سعر السوق مفروضاً على الجميع، وليس كما في السوق الاحتكارية حيث لا يتقيد المحتكر عند تحديد سعر منتجاته سوى بالقدرة الشرائية لدى طالبي السلعة.

وهكذا فإن السعر في المنافسة الاحتكارية أقرب إلى واقع تشكل الأسعار وتحركها حول القيمة التبادلية للسلع من ناحية، ولتأثره (تشكّل السعر) بالعلاقة بين العرض والطلب من ناحية أخرى. إن سعر المنافسة الاحتكارية هو السعر الأقرب إلى الواقع العلمي في الحياة الاقتصادية. وإذا كان عدد الشركات المتنافسة محدوداً ولم يدخل إلى السوق منتجون جدد نكون أمام حالة احتكار القلة.

**السعر في سوق احتكار القلة**

عندما يكون عدد الشركات المنتجة لسلعة معينة محدوداً بحيث أن سلوك أي منها يمكن أن يؤثر على نحو ملموس في آلية عمل السوق يكون الحديث عن احتكار القلة. يكون هناك احتكار قلة عندما يكون تصرف أي من المنتجين قادراً على إفساد آلية السوق مما يستوجب رد فعل من المنافسين الآخرين، في هذه الحالة يتخذ المنتجون قراراتهم في ضوء توقعاتهم مردود أفعال المنافسين، لهذا يكون تشكّل السعر في هذه السوق متقلباً ومختلفاً عن تشكل السعر في الأسواق الأخرى.

في كثير من الأحيان يكون المتنافسون في سوق احتكار القلة على علاقات متواصلة فيما بينهم ولا يسعى أحدهم إلى إزالة الآخرين لهذا يكون السعر قريباً من

تكاليف الإنتاج لدى كل منتج مع هامش ربح يحدده المنتج لنفسه في ضوء قدرته التنافسية في السوق.

## السعر والتدخل الحكومي

لعوامل سياسية واجتماعية وأخرى اقتصادية تجد الحكومات نفسها مضطرة للتدخل في تشكيل الأسعار، سواء لمنع ارتفاعها في حال المساس بالقوة الشرائية للطبقة العاملة أو لمنع انخفاضها في حال المساس بمستوى معيشة الفلاحين وصغار المنتجين. ويكون تدخل الحكومات إما مباشرة بتحديد حد أعلى للأسعار في حال ميل الأسعار إلى الارتفاع لضمان مستوى معيشة ذوي الدخل المحدود، أو بتحديد حدٍّ أدنى للأسعار لتحقيق سعر مضمون للمنتجين من أجل حمايتهم من الإفلاس، كما ويكون تدخل الحكومات أحياناً على نحو غير مباشر، سواء بتشجيع الإنتاج عن طريق تقديم الإعانات مما يزيد من كمية المعروض من السلع فتتعدل الأسعار دون تدخل مباشر من الدولة، أو بتشجيع الاستهلاك عن طريق تقديم المعونات للضعفاء اقتصادياً فيزداد الطلب على السلع وتتحسن أسعارها. وغالباً ما تعتمد الدول الطريقتين معاً لتحقيق التوازن بين الأسعار ومستويات الدخول مع توفير هامش ربح مقبول للمنتجين يساعدهم على زيادة الإنتاج وتحقيق النمو الاقتصادي.

أما في الاقتصاد المخطط أو الموجه فغالباً ما تتعطل آلية تشكل الأسعار في السوق، إذ تلجأ الحكومات إلى تحديد أسعار السلع والخدمات في ضوء سياسة اقتصادية اجتماعية شاملة. غير أن التجربة بيّنت أن محاولة تشغيل الاقتصاد دون آلية تشكّل أسعار في السوق غالباً ما تقود إلى زيادة في إنتاج سلع غير مرغوب فيها تبقى مكدسة في الأسواق وتمثل هدراً في الثروة القومية من جهة، وإلى نقص في إنتاج السلع المطلوبة، مما

يقود إلى بروز ظاهرة السوق السوداء وتباطؤ في النمو أو إلى توقفه نهائياً وفي غالب الأحيان يقود ذلك إلى تشوه في بنية الاقتصاد الوطني.

### وظائف السعر

من شأن حرية تشكّل الأسعار في ضوء العلاقة في السوق بين العرض والطلب أن تعطي للأسعار دوراً كبيراً في الاقتصاد الوطني: فالسعر منظومة إعلامية يوفر إشارات مهمة إلى النقص في بعض السلع والفائض في بعضها عن الطلب عليها.

والسعر يشكّل منظومة لتوزيع الدخول أيضاً. ففي اقتصاد السوق يحفز السعر زيادة الإنتاجية ومكافآت عوامل الإنتاج وبذلك يوجه الموارد نحو القطاعات الأكثر تقدماً في الاقتصاد.

والسعر أيضاً يشكل منظومة توجيه ومؤشراً دقيقاً لتوجيه الاستثمارات نحو الفروع التي يزداد الطلب على منتجاتها كما يقود إلى تلافي زيادة الاستثمارات في الفروع التي تعاني فوائض الإنتاج.

وليؤدي السعر دوره على نحو أمثل في الاقتصاد الوطني يُفضل أن تلجأ الدولة، وبصرف النظر عن نظامها الاقتصادي الاجتماعي، إلى التدخل في اعتماد سياسة سعرية تيسر قيام الأسعار بوظائفها الاقتصادية عند حدوث أي خلل في هذه الوظائف.

# آدم سميث

(1723-1790م)

آدم سميث Adam Smith فيلسوف واقتصادي سكوتلندي. ولد في كيركالدي ـ سكوتلندة، وتوفي في أدنبرة. لُقب «أبو الاقتصاد السياسي»، تعبيراً عن الإسهام الكبير الذي قدمه لهذا العلم في بداية نشأته في الثلث الأخير من القرن التاسع عشر [ر. علوم اقتصادية]. في سن الرابعة عشرة انتقل سميث إلى جامعة أكسفورد حيث درس الآداب والفلسفة مدة ست سنوات. بعد تخرجه عُين أستاذاً للآداب في غلاسكو وشغل في عام 1753م كرسي أستاذية الفلسفة، حيث كان يدرس الاقتصاد السياسي إلى جانب الفلسفة. انطلق سميث من مقولاته الفلسفية حول «الانسجام» والنعمة والواجب في معالجة القضايا الاقتصادية لعصره، وكان يستخدم عبارة «الطبيعي» للدلالة على ما هو منسجم مع الشروط المتغيرة.

أسس آدم سميث نظرية الحرية الاقتصادية التي ترى في تصرف الإنسان وسعيه وراء مصلحته الشخصية، في ضوء تغيّر الشروط التي يعيش فيها، أمراً طبيعياً يقود إلى خير المجتمع، وأن الأجور الطبيعية والأسعار الطبيعية هي تلك التي تكون منسجمة مع شروط العرض والطلب وتتغير بتغيرها، فتوفر بذلك الخير والنعمة للأفراد والمجتمع.

في عام 1764م انفصل سميث عن التدريس الجامعي ليعمل وصياً ومستشاراً لدوق بوكليه الغني، ورافقه طوال سنتين إلى فرنسا حيث التقى بالاقتصاديين الطبيعيين (الفيزيوقراط) فرانسوا كينيه وتورغو فتأثر كثيراً بآرائهما الاقتصادية، وقد بدا هذا التأثر واضحاً في مقولته «الطبيعي» وكذلك في دفاعه عن الحرية الاقتصادية . وفي المدة بين

عامي 1767 و1776م، بعد عودته من فرنسا، ركز جهوده في إعداد كتابه الشهير «ثروة الأمم» وفي عام 1777م عُين مفوضاً للجمارك ورسوم الملح في سكوتلندة، وأقام مع والدته في أدنبرة. وفي عام 1787م أصبح رئيساً لجامعة غلاسكو حتى توفي في عام 1790م.

على الرغم من دراسته الفلسفة والآداب وتعيينه أستاذاً للفلسفة في جامعة غلاسكو وإصداره كتاب «نظرية الشعور الأخلاقي» عام 1759م، الذي أعطاه شهرة واسعة. عُرف آدم سميث بنظرياته الاقتصادية التي غيرت كثيراً من مفاهيم العالم في الربع الأخير من القرن الثامن عشر.

يعد آدم سميث أحد مؤسسي مدرسة الحرية الاقتصادية التي عُرفت باسم المدرسة التقليدية (الكلاسيكية)؛ ففي كتابه «ثروة الأمم» الذي صدر بعنوان «بحث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم»، عام 1776م بحث آدم سميث في آلية النمو الاقتصادي مميزاً بين ثلاثة عوامل للإنتاج وتوزع الناتج بينها: العمل، ومكافأته هي الأجر، والرأسمال، ويعطي صاحبه الربح، إضافة إلى الأرض التي تعطي صاحبها الريع. وتوصل آدم سميث إلى نتيجتين رئيستين: الأولى: أن ناتج العمل لا يعود بتمامه إلى العامل، والثانية: أن ريع الأرض يتزايد مع الزمن، بسبب زيادة الطلب على المنتجات الزراعية، فترتفع أسعارها وتتدنى الأرباح التي يحصل عليها أصحاب رؤوس الأموال. وهذا يقود إلى تدني الحوافز على الادخار ثم إلى الركود الاقتصادي. هاتان النتيجتان بنى عليهما فيما بعد كارل ماركس نظريته في القيمة الزائدة وفي زوال النظام الرأسمالي.

وأشار آدم سميث إلى أن الحرية تحفز على النمو، إذ إن الأشخاص، بفضل نعمة الحرية، يستطيعون تحقيق مصالحهم الفردية، وعندما يسعى كل فرد لتحقيق مصلحته الفردية تتوضع، في رأي آدم سميث، مؤسسات وسلوكيات توفر عفوياً قيام نظام

منسجم مع الطبيعة «مقولته حول العصا السحرية» يحقق مصلحة المجتمع على نحو أكثر فعالية مما لو كان الهدف هو تحقيق المصلحة العامة على نحو مباشر. لهذا كان آدم سميث، يرى أنه من المناسب أن تحجم الدولة عن أي تنظيم أو تقييد لمصلحة أي نشاط اقتصادي أو أية فئة من الأشخاص، ويقتصر عمل الدولة، بحسب رأي آدم سميث، على القيام بالواجبات الثلاثة الآتية: الدفاع عن المجتمع ضد الأعمال العدوانية الخارجية، وحماية كل عضو من أعضاء المجتمع ضد الظلم والاضطهاد من قبل الأعضاء الآخرين، والقيام بالأشغال العامة التي يحجم عنها الأفراد بسبب عدم ربحيتها. كما ضمّن سميث كتابه بحثاً يتناول أهمية تقسيم العمل، وأثره في زيادة تأهيل العمال وفي رفع إنتاجيتهم وتبسيط حركات العمل، مما يقود إلى استخدام الآلات. كما أشار أيضاً إلى دور السوق وسعتها في تشجيع كل شخص على التخصص في الإنتاج ومن ثم زيادة الإنتاجية وتحقيق النمو. وانطلاقاً من نظريته في تقسيم العمل والتخصص فيه امتدح آدم سميث الإيجابيات الكبيرة لعلاقات التبادل التجاري بين الأمم ولكن من غير أن يهمل المصالح القومية. لقد كان داعية للحرية الاقتصادية، ولكنه لم يكن ليضحي بمصالح وطنه. أوردت الموسوعة الفرنسية (لاروس) في التعريف بآدم سميث مايأتي: «إن كتابه ـ المقصود ثروة الأمم ـ هو كتاب مؤلف بريطاني تجريبي، ضعيف الاهتمام بالمنطق، ولكنه مهتم جداً بالمصالح البريطانية، يحكم على الأوضاع الدولية من خلال المسائل التي تهم بريطانيا العظمى».

# السوق

## تعريف السوق

تعرف السوق market بأنها الحيز أو المكان الذي يلتقي فيه بائعو السلع أو الخدمات مع مشتريها سواء أكان هذا اللقاء في المكان نفسه أو عبر وسائل الاتصال، وهذا الحيز يمكن أن يكون قرية أو حياً أو مدينة أو قطراً أو إقليماً وقد يشمل العالم بأسره.

وفي النظرية الكلاسيكية السوق مكان نظري حيث يتقابل العرض مع الطلب وتتحدد الأسعار في ضوء العلاقة بينهما.

وتقسم الأسواق إلى أقسام مختلفة وفقاً للأغراض التي تؤديها، «فمن حيث استمرارها قد تكون دائمة كسوق الأوراق المالية، أو مؤقتة كأسواق القرى والمعارض، ومن حيث اتساعها قد تكون محلية كأسواق المدن، أو عالمية كسوق السكر، ومن حيث أنواع السلع المتداولة تقسم الأسواق أقساماً شتى لكل سلعة أو لكل مجموعة من السلع سوقها، ومن ذلك أسواق العقارات، وأسواق العملات الأجنبية، وأسواق المحاصيل الزراعية كالقمح والأرز، وأسواق المنتجات الصناعية كالصلب والآلات وغيرها. ومن حيث الغرض من استخدام السلعة إلى سوق سلع الإنتاج وسوق سلع الاستهلاك، ومن حيث الكميات المتداولة في السوق إلى سوق الجملة وسوق التجزئة».

## تطور مفهوم السوق

ارتبطت نشأة ظاهرة السوق بتطور النشاط الاقتصادي، والتبادل التجاري اللذين اتسعا مع ظهور عمليتي تقسيم العمل والتخصص فيه، فقد كان إنتاج الإنسان في

بداياته الأولى لإشباع حاجاته داخل الوحدة الإنتاجية (العائلة، القبيلة، أو المجتمع الصغير) ومع مرور الزمن ازدادت قدرة الإنسان على الإنتاج وظهر لديه ما يسمى بالفائض الاقتصادي الذي يذهب للمبادلة التي كانت تتم بداية على شكل مقايضة بين سلعة وأخرى، ومن ثم تطورت بفضل استخدام النقود في المراحل التالية.

مع ظهور المذهب التجاري تزايد تبادل السلع والخدمات من خلال البيع والشراء بدلاً من المقايضة، وأصبحت الأسواق ركيزة النظام الاقتصادي، وأصبح إنتاج السلع مرتبطاً برغبات المستهلكين والأسعار التي يدفعونها ثمناً للمنتجات، وتطورت وتنوعت الأسواق فيما بعد إلى أن وصلت عبر مراحل متتالية من الزمن إلى ما هي عليه اليوم.

## الأسواق عند العرب

امتاز العرب بحنكتهم وقدرتهم على الحل والترحال حاملين معهم تجارتهم، يجوبون بها أصقاع العالم مستفيدين من الموقع الجغرافي المتميز للوطن العربي الذي جعل منه ملتقىً للقوافل التجارية المحملة بالبضائع والآتية من مناطق مختلفة في العالم أهمها بلاد الروم والفرس. وقد اشتهر العرب برحلتي الصيف والشتاء، كما جاء في القرآن الكريم في سورة قريش بقوله تعالى: (لإيلاف قريش، إيلافهم رحلة الشتاء والصيف، فليعبدوا رب هذا البيت الذي أطعمهم من جوع وآمنهم من خوف).

وتغلب العرب على طول الطرق التجارية بإقامة مراكز تجارية سيطر كل منها على النشاط التجاري ردحاً من الزمن، وقد تعددت أسواق العرب حيث وصلت إلى أكثر من عشرين سوقاً.

## أنواع السوق

أفرزت التطورات الاقتصادية التي حدثت في العالم جملة من الاحتياجات التي كان لا بد منها لمواكبة تلك التطورات، فتقسيم العمل وظهور التخصص فيما بعد كان نتيجة تعدد المنتجات وتنوعها وتزايد الطلب الذي رافق تزايد السكان، ومع تزايد الحاجات وتنوعها وتعدد أشكال إنتاجها كان لا بد من تعدد الأسواق وتنوعها واختلافها بين نظام اقتصادي وآخر فظهرت أشكال مختلفة للأسواق أهمها:أسواق المنافسة الكاملة، أسواق الاحتكار التام، أسواق المنافسة الاحتكارية.

## سوق عناصر الإنتاج inputs market

يعرف سوق عناصر الإنتاج بأنه البيئة الاقتصادية التي تعرض وتطلب فيها عناصر الإنتاج المختلفة (العمل، الأرض، رأس المال، التنظيم). وهذه العناصر هي الأساس في أية عملية إنتاجية يراد منها الحصول على سلع أو خدمات، ويستمر الطلب على هذه العناصر باستمرار الطلب على السلع والخدمات. وتتألف سوق عناصر الإنتاج من:

- الطلب على عناصر الإنتاج: ويرتبط هذا الطلب بحجم المنشأة وحجم الإنتاج ومقدار اعتماد المنشأة على عناصر الإنتاج الخارجية المتوافرة في السوق.
- عرض عناصر الإنتاج: وهو مدى توافر عناصر الإنتاج في السوق، وقدرتها على تلبية احتياجات المنشآت المختلفة من تلك العناصر. ويرتبط عرض عناصر الإنتاج والطلب عليها بعدد من العوامل أهمها: أسعار عناصر الإنتاج في السوق، توافر بدائل لعناصر الإنتاج في السوق، وضع الاقتصاد الوطني من انتعاش أو ركود.

يتميز سوق عناصر الإنتاج في أن التعامل في هذا السوق يتحدد وفقاً لمتطلبات العملية الإنتاجية المادية من آلات ومواد أولية وبشرية من قوة العمل المؤهلة والعادية،

إضافة إلى العوامل المساعدة مثل الأرض والمباني ورأس المال. كما أن الطلب في هذا السوق هو طلب مشتق لأنه مرتبط بالطلب على السلع والخدمات التي تدخل عناصر الإنتاج في تكوينها.

وتتوضع أسعار عناصر الإنتاج في السوق وفقاً لقوى العرض والطلب. وتختلف مستويات الأسعار حسب طبيعة أسواق هذه العناصر، ففي أسواق المنافسة الكاملة تدور الأسعار حتى تكلفة إنتاجها أما في أسواق الاحتكار و المنافسة الاحتكارية تميل الأسعار نحو الارتفاع بما يحقق أرباحاً احتكارية للمنتجين.

### سوق الأوراق المالية والنقدية

هي الحيز الذي يجمع بين بائعي الأوراق المالية ومشتريها بصرف النظر عن الوسيلة التي يتحقق بها هذا الجمع أو المكان الذي يتم فيه، شريطة توافر قنوات اتصال فعالة بين المتعاملين سواء في السوق المحلية أو الدولية تمكنهم من المتابعة الفورية لأسعار الأوراق المالية أينما وجدت.

نشأت أسواق الأوراق المالية لتلبية احتياجات المشروعات إلى مزيد من الأموال لتمويل عملياتها في الأمدين القصير والمتوسط. وبسبب التوسع في الأعمال وزيادة عدد المشروعات ظهرت سوق متخصصة تتعامل بأشكال التمويل في المنشآت كالأسهم والسندات والقروض العقارية سُميت فيما بعد بسوق الأوراق المالية والنقدية. وهي ناجمة عن حالة التخصص في الأسواق التجارية، كسوق النفط وسوق الذهب... وغيرها.وقد مرت الأسواق المالية، بعدة مراحل إلى إن وصلت إلى شكلها الحالي.

ولكي تنشأ سوق مالية في دولة ما لابد من توافر عدد من الشروط منها:

أ. توفر عدد من المؤسسات المالية ذات الخدمات المصرفية الجيدة.

ب. إقبال السكان على تحويل مدخراتهم إلى استثمارات وإقناعهم بذلك بطرائق متعددة، سواء عن طريق شراء أسهم في شركات أو إنشاء نوادي للاستثمار وغيرها.

ج. إنشاء أسواق للأوراق المالية لتداول مدخرات الأفراد والمصارف.

د. توفر الاستقرار السياسي في البلد والموقع الجغرافي الجيد.

تتوزع الأسواق المالية إلى:

ـ أسواق رأس المال: وتكون إما آنية تتعامل بالأوراق المالية طويلة الأجل كالأسهم العادية أو الممتازة والسندات بأنواعها المختلفة. وإما مستقبلية يلجأ إليها المستثمرون لتجنب مخاطر تغير أسعار الأوراق المالية، كما ويستخدمها المضاربون لتحقيق أرباح رأسمالية سريعة.

ـ أسواق النقد: وهي أسواق تتم فيها عمليات الإقراض والاقتراض بين المصارف المحلية والمحلية والأجنبية ويلعب سعر الفائدة دوراً رئيساً في هذه العمليات.

تقدم الأسواق المالية فوائد كبيرة للاقتصاد الوطني ومنها:

1- تجميع المدخرات الصغيرة والاستفادة منها على مستوى الاقتصاد الوطني.

2- تشجيع عملية الاستثمار من خلال سهولة دخول وخروج رأس المال من وإلى البلد.

3- تساعد على التوسع في إنشاء الشركات المساهمة.

4- تؤدي دوراً اجتماعياً مهماً بالنسبة للطبقات الدنيا والوسطى، إلا أنها تصبح وبالاً على هذه الطبقات عندما تتحول إلى أسواق للمضاربة.

### السوق السوداء black market

هي سوق غير رسمية تنشأ نتيجة تحديد الدولة أو الحكومة الحد الأقصى لسعر السلع أو الخدمات ـ وغالباً ما يكون هذا السعر أقل من السعر المعتاد في السوق ـ حيث تباع تلك السلع والخدمات في هذه السوق بأسعار أعلى من السعر المحدد.

وينشأ هذا النوع من الأسواق نتيجة التدخل الحكومي في السوق بتحديد سعر إداري لسلعة أو خدمة ما يفرض على المتعاملين في السوق التقيد به، ويتم ذلك التحديد عادة بالنسبة للسلع الضرورية حماية لذوي الدخل المحدود وتخفيضاً لنفقات المعيشة عندما تنتج هذه السلع في سوق احتكارية.

وقد كثرت نماذج هذه الأسواق في بلدان المنظومة الاشتراكية التي تعتمد التدخل الحكومي في حياتها الاقتصادية وخاصة عندما ينتشر الفساد بكل أشكاله.

### أثر السوق على اقتصاد البلد

تؤدي السوق دوراً إيجابياً في اقتصاد أي بلد من البلدان حيث تبادل السلع والخدمات من قبل الأفراد طوعاً مقابل النقود وبسعر السوق، وهذا يساعد في توجيه الاستثمارات نحو القطاعات التي يزداد الطلب على منتجاتها بما يحقق التوازن بين الطلب والعرض، ولكن اقتصاد السوق قد يؤدي إلى عدد من الاختلالات الاقتصادية والاجتماعية، كالبطالة والغنى الفاحش والفقر المدقع، كما أن فشل آلية السوق يؤدي في بعض الأحيان إلى عيوب في المخرجات الاقتصادية، كما تؤدي السوق الاحتكارية إلى رفع الأسعار وخفض مستويات الإنتاج، كذلك فإنها تسهم في ترسيخ شرخ واضح في توزيع الدخل وبالتالي غنى البعض على حساب البعض الآخر.

# اقتصاد السوق

يرتكز مفهوم اقتصاد السوق market economy، عامة، على عدد من المبادئ التي تميزه عن غيره من المفاهيم العامة لعلم الاقتصاد. وقد تعددت النظريات المختلفة التي تحاول بصورة أو بأخرى تفسير ظواهر هذا المفهوم. وهذا ما جعل من الصعوبة بمكان الاتفاق على تعريف موحد لاقتصاد السوق، فبعضهم يعتبره نوعاً من عشوائية التعامل الاقتصادي بين الأفراد، بينما يرى فيه آخرون شكلاً من التنظيم العفوي الذي تقتضيه طبيعة الأشياء وتطور الحياة. فهو يعبّر عن استمرارية القوانين الاقتصادية الأساسية، الناتجة عن عمليات الإنتاج والتداول. فلكل إنسان حاجات يريد إشباعها، لذلك يبذل جهده الواعي والهادف لاستغلال عناصر الطبيعة، مستخدماً لذلك الأدوات المختلفة للعمل عبر تكوين علاقات اجتماعية مع غيره من أبناء البشر. وهذا ما كان سائداً منذ المجتمعات السابقة لظهور اقتصاد السوق،عندما كان الاقتصاد الطبيعي هو الغالب في الحياة الاقتصادية لدى المجتمعات البدائية وفي عهد الرق. لكن وفي مرحلة تالية حقق المنتجون فائضاً اقتصادياً خضع للتبادل في السوق، وبرزت بالتالي، بدءاً من أواخر عهد النظام الإقطاعي بوادر، العلاقات التبادلية النقدية ـ السلعية والتقسيم الاجتماعي للعمل، حيث يقوم مالك رأس المال بالحصول على قوة العمل ووسائل الإنتاج بهدف تبادل منتجاته في السوق بعد تحويلها إلى سلع في ظل قوانين المنافسة الحرة، وليحصل على مقصده النهائي المتمثل في الربح، أي العائد النقدي الفائض عن رأس ماله الأساسي الذي بدأ به عملية الإنتاج. بتعبير آخر، يمكن تعريف اقتصاد السوق بأنه الاقتصاد الذي يعتمد على حرية الإنتاج والتبادلات الاقتصادية الفردية حسبما تقتضيه بدهيات العلاقات الاجتماعية في السوق، ومن دون أي تدخل في تحديد مسار هذه

التبادلات والعلاقات. هذا المفهوم تستند إليه بشكل رئيسي كافة النظم الاقتصادية الرأسمالية في العالم، علماً بأن ما يسمى باقتصاد السوق يشكل أحياناً جزءاً من النظام الاقتصادي الاشتراكي أو لدى العديد من الأنظمة الاقتصادية للدول النامية التي لا تزال تتخبط بين الأخذ بهذا النظام أو ذاك.

## الخصائص العامة لاقتصاد السوق

لأن مفهوم اقتصاد السوق هو السائد حالياً لدى معظم الأنظمة الاقتصادية، لا بد من دراسة تفسير هذه الظاهرة بجوانبها المختلفة وتحديد خصائصها الجوهرية، لبيان كيف أن تطورها التاريخي أدى بالفعل إلى وجود اقتصاد عالمي يعتمد أساساً على مبادئ اقتصاد السوق. هذه المبادئ لم تستقر عملياً إلاّ بعد أن تناولتها عدة نظريات تتمحور حول آلية عمل اقتصاد السوق بجوانبه المختلفة، وهي قد لا تتفق أحياناً فيما بينها.

1ـ النظريات السائدة: تبحث النظريات الخاصة باقتصاد السوق في طريقة أدائه وتحديد مضمونه، وتتبلور حول ثلاثة تيارات رئيسة: التيار التقليدي والنظرية الماركسية والمدرسة الحدية التي تسود حالياً على مستوى الدراسات الأكاديمية. تحاول هذه النظريات تفسير ظاهرة اقتصاد السوق، وخاصة فيما يتعلق منها بجوهر وماهية القيمة التبادلية للسلع أو ما يسمى بالسعر السائد في السوق، وإخضاع الناتج المتحقق من عملية الإنتاج إلى التبادل بقصد الحصول على ربح.

أ ـ النظرية التقليدية: انشغل رواد هذه النظرية من أمثال وليم بيتي William Petty وآدم سميث Adam Smith ودافيد ريكاردو David Ricardo بدراسة الأداء الموضوعي لاقتصاد السوق. وبموجب هذه النظرية فإن قيمة السلعة تتحدد حسب كمية العمل المبذولة في إنتاجها، والتي لا تتجسد عملياً إلاّ بعد إتمام عملية التبادل، وتحقيق ما يسمى بسعر السوق، الذي يخضع للتقلبات حسب الظروف المتغيرة في

السوق وسلوك المشترين والبائعين، وهما قوتان متعارضتان وبالتقاء مصالحهما يتحقق سعر السوق، علماً بأن التوازن في تبادل السلع يعدّ شرطاً لازماً لاستمرار المنتجين في عملية الإنتاج وتطوير قدراتهم الإنتاجية. كما أن حدوث التغيرات لدى العرض والطلب في السوق يؤثر على سعر السلعة. وهذا السعر قد يتساوى مع قيمة السلعة أو يقل عنها أو يزيد عليها. أما الربح فيأتي مصدره من تراكم رأس المال، ويخضع أيضاً لعوامل العرض والطلب على السلع. وعندما يحقق مالك رأس المال فائضاً في الربح، فهذا يعني التوسع في عملية الإنتاج الفردي والاجتماعي.

ب ـ النظرية الماركسية: اعتمد كارل ماركس Karl Marx على انتقاد الأسس النظرية للرأسماليين التقليديين لشرح نظريته الخاصة حول مفهوم اقتصاد السوق. واستخدم أسلوب المادية ـ الجدلية لتحليل هذه الظاهرة. فهو يتفق مع أصحاب النظرية التقليدية في حسبان أن قيمة السلعة تتحدد بوقت العمل المبذول في إنتاجها. لكن هذه العلاقة ليست أبدية، فهي خاضعة للتغير مع تبدلات الشروط الاجتماعية السائدة. إن عملية التبادل لا تقتصر فقط على أعداد محددة من المنتجين وإنما تشمل نطاقاً اجتماعياً أوسع. وبالتالي تظهر عملية التبادل في السوق كعلاقة اجتماعية،عندما يدخل كل منتج بسلعته إلى السوق محدداً القيمة الفردية لمنتجاته، لكن عندما يتم التبادل بين جميع السلع وقيمها المختلفة، تسود حينئذٍ القيمة الاجتماعية التي تعّبر عن كمية العمل المبذول اجتماعياً لإنتاج هذه السلع، وهي قابلة بدورها للتبدل مع تغير شروط الإنتاج السائدة في المجتمع. لذلك انشغل ماركس كثيراً بظاهرة تركز رؤوس الأموال في أيدي قلة من المنتجين الرأسماليين، وتحكمهم بالتالي في تحديد قيمة السلع في الأسواق وكيفية توزيع الناتج الاجتماعي والأجور، حيث تمتلك طبقة القلة من أصحاب رؤوس الأموال النصيب الأكبر من الدخول بشكل أرباح، بينما تكتفي طبقة

الأغلبية من قوة العمل بامتلاك النصيب الأكبر من الدخول بشكل أجور. ومن جهة أخرى فقد تؤدي شروط السوق إلى عدم قدرة بعض المنتجين على تحقيق القيمة الاجتماعية لسلعهم وتطوير وسائل إنتاجهم، وهذا ما يسهم في تعرضهم لأزمات اقتصادية أو لحالات إفلاس، وخروجهم بالتالي من عملية الإنتاج والتبادل. كل ذلك يحصل في مقابل أولئك الذين بإمكانهم تطوير وسائل إنتاجهم وتحقيق قيمة لسلعهم أقل من القيمة الاجتماعية، ويحققون بالتالي أرباحاً تساعدهم على تركيز رؤوس الأموال في أيديهم، وبلوغ الاحتكار في ظل تلقائية اقتصاد السوق.

ج ـ النظرية الحديَّة: يرى أصحاب هذه النظرية من الرأسماليين الجدد من أمثال فون بوم بافرك Von Böhm-Bawerk وألفرد مارشال Alfred Marcshal بان اقتصاد السوق يتمثل في علاقة اقتصادية بين الأفراد والأشياء، أي التركيز على نمط منفعة السلعة. هذه المنفعة هي التي تحدد في رأيهم قيمة السلعة. فالإنسان يبحث دائماً عن وسيلة لإشباع أقصى حاجاته مع تحقيق أقصى الأرباح. وهو يحدد قيمة شيء ما بدرجة المنفعة القصوى أو الحديَّة التي يمكنه أن يحصل عليها من هذا الشيء. أي أن قيمة السلعة تعبر عن العلاقة الذاتية بين الإنسان والسلعة. فبقدر ما تزداد حاجة الإنسان إلى سلعة ما، بقدر ما تزداد قيمتها. مما يفترض وجود سوق حر تتكون سعر السلعة فيه عند التقاء الرغبات الحديَّة للقوى المختلفة الفاعلة في السوق. وبالتالي يهدف اقتصاد السوق إلى تحقيق أقصى حد ممكن من الأرباح إذا ما أنتج كميات قابلة للتداول لتلبية الرغبات الملحة للمشترين. وعندها تتساوى قيمة السلعة مع المنفعة الحديَّة التي تقدمها في ظل المنافسة الحرة وسيادة علاقات العرض والطلب في السوق.

2ـ المبادئ المعمول بها في اقتصاد السوق: أفرزت المدارس الاقتصادية المختلفة التي سبق ذكرها أعلاه بعض الأسس والمبادئ التي تشكل بمجموعها قانوناً يرتكز

إليه اقتصاد السوق. وتختلف هذه المبادئ بطبيعتها عن تلك السائدة لدى النظم الاقتصادية الأخرى كالاقتصاد الاشتراكي أو المخطط، بل وتتناقض معها غالباً. ويمكن إجمالها في أربعة مبادئ رئيسة:

أ ـ الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج: يشترط اقتصاد السوق ملكية الأفراد لوسائل الإنتاج (الأرض والآلات ومصادر الطاقة..) ويفرض العقاب على من يعتدي عليها. وباعتبار أن وسائل الإنتاج تشكل رأس المال الأساسي الذي يعتمد عليه هذا الاقتصاد، لذا منح الأفراد حق تملك هذه الوسائل والتصرف بها واستغلالها بما يتناسب مع مصالحهم الفردية، وكذلك منحوا حق الاستفادة من ثمرات هذا الاستغلال عبر تداول السلع في الأسواق والحصول على الأرباح. وهذا يعني تمكين مجموعة أفراد في المجتمع بأن تحتكر لنفسها الفائض الاقتصادي، مقابل أولئك الذين لا يملكون هذه الوسائل، وإنما يستغلون قوة عملهم مقابل أجر محدد. وقد تطورت أشكال الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج مع تطور أسلوب الإنتاج والتبادل في السوق. وبدت الصورة الغالبة تتمثل في ممارسة الحقوق المترتبة على الملكية الفردية بواسطة ملكية جماعية، يطلق عليها غالباً عبارة الشركات التجارية. وهذا ما أدى للانتقال إلى مرحلة الملكيات الكبيرة وتركز رؤوس الأموال لدى عدد محدود من أفراد المجتمع وظهور الاحتكارات الكبرى. وبالطبع، فإن اقتصاد السوق لا يفقد صفته هذه فيما إذا أخضعت الدولة الملكية الخاصة لبعض القيود المتعلقة بالأمن والصحة العامة وحماية البيئة، أو وجود بعض الملكيات العامة كمرافق الخدمات وطرق المواصلات الرئيسية، مادامت الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج هي السائدة في السوق.

ب ـ حرية الإنتاج والمبادلات التجارية: يعتمد أيضاً اقتصاد السوق على مبدأ الإنتاج والتداول التلقائي أو العفوي بتأثير قوى السوق المختلفة. حيث يتولى مالك رأس المال إدارة مشروعاته وفق مصالحه الخاصة. فله الحرية وحق الخيار في تحديد طريقة الإنتاج والتداول، مادام هدفه النهائي هو تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح. وقد تكون فكرة اتخاذ القرارات الفردية المتعلقة باستثمار رؤوس الأموال الخاصة تتم عادة بوعي وتهدف إلى تحقيق الربح.لكن النتيجة النهائية لا يمكن ضمانها. فهي تحدث تلقائياً حسب الظروف السائدة في السوق، وتحكمها بالتالي قوانين اقتصادية موضوعية كقانون القيمة والعرض والطلب. بالمقابل، لا تملك الطبقة العاملة سوى حرية استغلال قوة عملها بقصد الحصول على الأجر، بينما يحاول المستهلكون تناول أجود السلع بأقل الأثمان، وبذلك يتحقق التوازن الذي ينشده اقتصاد السوق.

ج ـ تكوين الأسعار وفق العرض والطلب: تشكل ظاهرة الثمن المحور الأساسي الذي يدور حوله اقتصاد السوق. ففي هذا المجتمع يلتقي فيه عادة البائعون والمشترون، عبر التقاء عرض السلع بالطلب عليها. بينما يمثل الثمن نقطة الالتقاء بين رواد السـوق. إن تحقيق التكافؤ بين المتناقضين: العرض والطلب، يمكّن من تنظيم التبادل في اقتصاد تحررت فيه الوحدات الإنتاجية من الخضوع للتنظيم الاجتماعي أو المخطط. وتبرز هنا ظاهرة الثمن كمقياس للقيمة التبادلية للسلع وفقاً لدرجة المنافسة التي تسود في السوق. وبقدر ما يبغي المستهلك تحقيق أكبر منفعة من جراء طلبه على السلع من السوق، بقدر ما يسعى مالك رأس المال إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح عبر تحديده للأسعار التي تتناسب مع عرض سلعته وتسويقها. لكن لا يستطيع أي من هؤلاء الانفراد في التأثير على ثمن السلعة

ارتفاعاً أو انخفاضاً. ففي ظل المنافسة الحرة وظروف العرض والطلب، يتم تحديد ثمن السلعة في السوق، وبشكل مستقل تماماً عن إرادة كل منتج بمفرده. إن تحديد الأسعار يخضع لظروف موضوعية نابعة من سلوك المتعاملين في السوق، وهذه الأسعار تتناسب طردياً مع الطلب على السلع، يرتفع الثمن بارتفاعه وينخفض بانخفاضه، وعكسياً مع العرض يرتفع بانخفاضه وينخفض بارتفاعه. وبذلك تتحقق قيمة السلعة.

د ـ تحقيق الأرباح في ظل المنافسة والاحتكار: تشكل ظاهرة الربح إحدى السمات المهمة الأخرى للنشاط الاقتصادي في السوق. ويتحقق هذا الكسب المادي أو العيني في ظل المنافسة التامة وعدم وجود قيود على تحديد ثمن السلعة أو تسعير إجباري بوساطة الدولة. وبما أن الوحدة الإنتاجية تعمل أصلاً من أجل تحقيق التبادل في السوق، فإن الهدف النهائي يتمثّل في الحصول على أقصى ما يمكن من الأرباح. لذلك يحاول مالك رأس المال دائماً توسيع حجم أعماله لزيادة سيطرته على السوق. ففي ظل قانون المنافسة، يسعى أصحاب رؤوس الأموال أيضاً إلى التكتل فيما بينهم ضمن احتكارات تخفف عليهم تأثير الانعكاسات السلبية التي تسببها عادة المنافسة حيال مشروعاتهم. ويبقى الهدف النهائي من تشكيل مثل هذه الاحتكارات، مواجهة المنافسة في الأسواق، واحتكار أساليب التقنية الحديثة، والتقليل من تكاليف الإنتاج والتداول، وبالتالي زيادة الأرباح إلى أقصى الحدود.

### التطبيقات المختلفة لاقتصاد السوق

انشغل المفكرون ورجال الدولة منذ وقت طويل في استخلاص القوانين الأساسية لاقتصاد السوق ومدى ملاءمتها لهذه الأيديولوجية أو تلك. وهذا ما يقتضي

دراسة وتحليل المكانة التي يحتلها اقتصاد السوق لدى الأنظمة الاقتصادية المتعددة، والأساليب المختلفة التي يتم اللجوء إليها لتطبيق قوانين هذا الاقتصاد ومبادئه.

1ـ على الصعيد الوطني: تحاول الأنظمة الاقتصادية كافة الادعاء بأنها تهدف في نهاية المطاف إلى تحقيق مستوى معيشي أفضل للإنسان. ولهذا انبثق، منذ القرن الخامس عشر، ما يسمى بالنظام الرأسمالي القائم على أساس اقتصاد السوق. ثم ما لبث أن تأثر العالم بكتابات ماركس منذ نحو مئتي عام، حول مساوئ ومزايا النظام الرأسمالي. وبدأت تظهر المدارس المختلفة التي تنادي بضرورة تدخل الدولة في تنظيم النشاط الاقتصادي، وكان أهمها تلك التي تهدف إلى بناء الاقتصاد على أسس اشتراكية. ورغم اختلاف الأشكال والأطر التي تمّ من خلالها تطبيق الأنظمة الاقتصادية الاشتراكية، إلاّ أن بعضها لا يزال يعتمد بدرجات مختلفة على بعض مبادئ اقتصاد السوق. وهذا ما ينطبق أيضاً على أنظمة بعض الدول النامية التي تجمع بين النظامين الرأسمالي والاشتراكي.

أ ـ لدى الاقتصاد الرأسمالي: تمت ولادة الأنظمة الاقتصادية للرأسمالية ابتداءً من نهايات القرون الوسطى، عندما بدأ التجار بالبحث عن وسائل جديدة لزيادة ثرائهم. وقد أسهمت حركات الإصلاح الديني على تقديس أهمية العمل الفردي والمنافسة الحرة وتنامي رؤوس الأموال الفردية، وبالتالي زيادة الثروات الخاصة. وكان اقتصاد السوق، ولا يزال يشكل الأساس التاريخي والدعامة الحقيقية التي يستند إليها النظام الاقتصادي الرأسمالي، الذي لم يعد قاصراً على الاكتفاء بتداول وتنشيط حركة السلع التجارية، بل أصبح يشمل حالياً ومنذ قيام الثورة الصناعية في أوربا، تطوير عمليات الإنتاج والتسليف. أي سيطرة رؤوس الأموال الفردية، التجارية والصناعية والنقدية، على كافة نشاطات السوق، وفي ظل المنافسة التامة.

كما يشكل السوق هنا الميدان الرئيسي لتحقيق أقصى الأرباح عبر استغلال حاجة المستهلك إلى السلعة أو الخدمة المطلوبة. وكلما اتسعت السوق، كلما كفل ذلك مجالاً أوسع لنمو النظام الرأسمالي، والعكس صحيح.

ب ـ لدى الاقتصاد الاشتراكي: يعتمد هذا الاقتصاد على مفاهيم عامة تختلف، بل وتتعارض تماماً مع تلك السائدة لدى الاقتصاد الرأسمالي القائم أساساً على نظام السوق، كسيادة الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج وتدخل الدولة في توجيه وتخطيط معظم النشاطات الاقتصادية الأساسية، بما في ذلك تحديد الأسعار والأجور، بدلاً من مراعاة تقلبات العرض والطلب. لكن يلاحظ عادة ظهور أنماط اقتصادية متعددة لدى بعض البلدان، في أثناء مرحلة الانتقال إلى الاشتراكية. فإلى جانب القطاع الاشتراكي المسيطر على النشاطات الاقتصادية الرئيسة للدولة، يوجد أحياناً مجال لعمل القطاع الخاص في السوق، قد يطول أو يقصر وفق الوضع السياسي والاجتماعي لكل مجتمع على حدة. ويشمل هذا القطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمنتجين الحرفيين الذين احتفظوا بملكيتهم الخاصة لوسائل الإنتاج، إلاّ أن السلطة الاشتراكية تستطيع بوساطة اتخاذ عدة إجراءات اقتصادية الحد من اتساع مجال اقتصاد السوق، كتحقيق الرقابة الفعالة على عمل القطاع الخاص، وممارسة التأثير على الأسعار والأجور والأرباح ومنع الاحتكارات، وبشكل يكاد يصبح فيه اقتصاد السوق لدى النظام الاشتراكي، اقتصاداً مخططاً، ويفقد بالتالي إحدى أهم خصائصه، ألا وهي التلقائية في الإنتاج والتبادل.

ج ـ لدى الاقتصاد النامي: تتميز اقتصاديات الدول النامية بانخفاض مستوى الإنتاج الفردي والدخول وتراكم رأس المال والادخارات، وتدني المستوى التنظيمي والتكنولوجي وسيطرة القطاع الزراعي والاستخراجي وضيق السوق المحلية

والاعتماد على الأسواق الخارجية واختلال الميزان التجاري لصالح المستوردات. كما يلاحظ لدى معظم الدول النامية أشكال متعددة من العلاقات الاقتصادية الرأسمالية والإقطاعية والتعاونية والحكومية، ويشكل يجعل من الصعوبة بمكان تصنيفها بين عداد النظم الرأسمالية أو الاشتراكية. فإلى جانب تركز ملكية وسائل الإنتاج لدى عدد محدود من الأفراد، يتوافر أحياناً قطاع إنتاجي عام مملوك للدولة. ويتفاوت تطبيق قوانين السوق بدرجات مختلفة. ولا يساعد تدني مستوى القوى المنتجة في توسع السوق. وتبقى حالة الركود الاقتصادي إحدى السمات شبه الدائمة للأسواق لدى الدول النامية، إذ يسهم انخفاض الدخل في إضعاف الطلب على الأسـواق وعدم قدرتها على النمو بوتيرة كافية.

2ـ على الصعيد الدولي: اتجه النظام الاقتصادي الدولي بعد نهاية الحرب العالمية الثانية نحو توسيع مفهوم اقتصاد السوق وتطبيقه والتحرر من ظاهرة الحمائية وتدخل الدولة في النشاطات الاقتصادية. وبقي النظام الرأسمالي هو السائد في السوق العالمية رغم تنامي الأنظمة الاشتراكية. وتصدرت رؤوس الأموال الغربية، وخاصة الأميركية منها، الموقف للسيطرة على الأسواق العالمية وتنامت الصراعات بينها لاحتكار هذا السوق أو ذاك، وتضخمت ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات، وبدأت الهيئات الدولية كمنظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي، تفرض شروطها الإذعانية على الدول النامية بغرض فتح أسواقها وتحرير تبادلاتها التجارية، أي الدعوة إلى تطبيق نظام السوق بأجلى معانيه رغم تداعياته الصعبة على المستوى المعيشي للطبقات العاملة.

أ ـ لدى منظمة التجارة العالمية (WTO) world trade organization ودخل الميثاق المنشئ لهذه المنظمة حيز النفاذ بدءاً من 1/ 1/ 1995، وهي تهدف إلى إقرار مبدأ

تحرير التجارة العالمية عبر تدعيم اقتصاد السوق وإزالة الحواجز التجارية، الجمركية وغير الجمركية، وإتاحة مجالات أوسع للمنافسة الدولية. وقد جاءت وريثاً شرعياً للاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة GATT التي تم إقرارها عام 1947 كرد فعل على السياسات التدخلية للدول بهدف تقييد حرية السوق. كما جرت عدة جولات تفاوضية متعددة الأطراف بين الدول، بهدف التوسع في تخفيض الرسوم الجمركية أمام عدد كبير من السلع وفتح الأسواق أمام حوالي ثلثي التجارة العالمية، وكذلك الحد من القيود غير الجمركية التي تعيق انسياب حركة التبادل التجارية. بشكل عام، تهدف الفلسفة الاقتصادية لمنظمة التجارة العالمية إلى خلق اقتصاد سوق عالمي حر، يضمن لرؤوس الأموال حرية الحركة بدون قيود، وتحقيق مبادئ المساواة وعدم التمييز في تنظيم التبادلات التجارية. وباعتبار أن الاتفاق المنشئ للمنظمة يتضمن أحكاماً ملزمة للدول الأعضاء بضرورة تعديل تشريعاتها الوطنية لتتلاءم مع نصوص الاتفاقية، فهذا يعني ضرورة تحول اقتصاديات الدول الأعضاء في المنظمة باتجاه اعتماد اقتصاد السوق. كما يتوجب على هذه الدول قبل الانضمام إلى المنظمة التوصل إلى اتفاق معها يتضمن شروط الانضمام (الفقرة 1 من المادة 12 من ميثاق المنظمة) أي يجب عليهم انتهاج سياسة اقتصادية حرة، أو بما يُعرف باقتصاد السوق.

ب ـ لدى مؤسسات التمويل الدولية: يتزعم هذه المؤسسات صندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للإنشاء والتعمير. اللذان تم تأسيسهما بموجب اتفاقيات بريتون وودز لعام 1944 بوصفهما أحدث الآليات الأساسية لتدعيم اقتصاد السوق. وكان الهدف الظاهر لهما تقديم المعونات وإعادة التوازن لميزان المدفوعات وتمويل مشروعات التنمية. لكن كل ذلك يخفي في الواقع أهدافاً جوهرية أخرى، تتمثل

في إزالة العوائق أمام أداء رأس المال في السوق، وبالتالي تحرير التجارة العالمية. وقد تجلى ذلك بوضوح، بتزايد الشروط الإذعانية التي تفرضها هذه المؤسسات على الدول المقترضة، وذلك بتأثير الدول الرأسمالية الكبرى التي تسهم بالنصيب الأكبر في المدفوعات المالية لمصلحة هذه المؤسسات. وتحوم هذه الشروط عادة حول اتباع سياسات معينة للإصلاح الاقتصادي كخفض العجز في الموازنة وتحرير أسعار الصرف، أي إزالة الرقابة على النقد الأجنبي وعدم تدخل الدولة في تحديد أسعار العملة والسلع، وتسهيل الاستثمارات الوطنية والأجنبية،عبر اعتماد سياسة خصخصة المشروعات العامة أو إعادة هيكلتها، وتشجيع القطاع الخاص على النمو والمشاركة الفعالة في النشاط الاقتصادي، أي التحول التدريجي باتجاه اقتصاد السوق.

**اقتصاد السوق في عصر العولمة**

يتضمن مفهوم اقتصاد السوق مجموعة من المتناقضات في ظل هيمنة رأس المال على تنظيم العملية الاقتصادية والغزو الحالي للاحتكارات الرأسمالية الدولية التي تطلق العنان لقوى السوق، وكذلك تفاقم نمط توزيع الدخول بين الشرائح الاجتماعية المختلفة في المجتمع الواحد أو بين المجتمعات المتقدمة والنامية، وتنامي ظاهرة البطالة. وبذلك تزداد الهوة بين رأس المال والعمل، عبر تآكل الطبقات المتوسطة وتراجع أنظمة التأمينات الاجتماعية واتساع دائرة الفقر وانعدام المساواة في المستويات المعيشية للأفراد وسوء استخدام الموارد الإنتاجية، نتيجة توجه الاقتصاد الرأسمالي نحو إنتاج سلع غير مفيدة اجتماعياً، لكنها مربحة مادياً. فالهدف النهائي لأصحاب رؤوس الأموال الذين يسيطرون على السوق هو تحقيق الزيادة في الطلب على منتجاتهم وتسويقها بدلاً من زيادة القدرة الإنتاجية للمجتمع. وقد أدى بروز ظاهرة «العولمة» Globalization إلى

تقويض الحدود السياسية والاقتصادية والثقافية بين الدول، بما في ذلك تحرير المبادلات التجارية وانفتاح الأسواق على بعضها. أي إعادة التأكيد على الدور الذي يلعبه اقتصاد السوق على المستوى العالمي. وهذا ما يكرس سيطرة الشركات العالمية على السوق، والتي تتبع بغالبيتها للدول الصناعية المتقدمة. هذه الدول التي تشكل الفاعل الرئيسي في النظام الاقتصادي الدولي، اعتادت على تطبيق معايير مزدوجة، عبر مطالبة الدول النامية بتحرير تجارتها واعتماد اقتصاد السوق، بينما تتمسك من ناحيتها بسياسات الدعم والحماية وإغلاق أسواقها أمام المنافسين، وتكوين التكتلات التجارية. فهي تنادي بتحرير التجارة عندما تقتضي مصالحها التجارية الوطنية ذلك، ولكن عندما تتعارض مبادئ اقتصاد السوق مع مصالحها، فإنها تتجه نحو إقرار قيود تجارية لحماية صناعتها الوطنية. فالدول الصناعية الكبرى ليست معنية بفتح الأسواق، إلاّ لصالح صناعاتها وشركاتها المتعددة الجنسيات. إن انفتاح الأسواق مع انعدام التكافؤ في القدرات التنافسية للدول، يؤدي حتماً إلى دعم الأقوياء وإضعاف الضعفاء. فالدول النامية تنتج غالباً مالا تستهلك، وتستهلك مالا تنتج، وفتح أسواقها في ظل هذه الظروف سيؤدي على الغالب إلى فشل التنمية الاقتصادية لديها واستمرارها في إنتاج سلع أولية مهيأة للتصدير للدول المتقدمة، بينما لا تستطيع الصناعات لدى الدول النامية مجاراة التطور التقني لدى الدول الصناعية. ومن هنا تبرز تداعيات اقتصاد السوق في عصر العولمة.

## السوق العربية المشتركة

السوق العربية المشتركة: شكل متقدم من أشكال التكامل الاقتصادي، يقوم على أساس حرية انتقال رؤوس الأموال والأيدي العاملة بين الدول المشاركة في السوق، إضافة إلى حرية تبادل السلع والمنتجات وإقامة اتحاد جمركي فيما بينها. تأخذ اتفاقيات

الأسواق المشتركة خصوصيات مختلفة باتجاه توسيع التكامل، غير أن الجوهر يبقى واحداً، ويتمثل في حرية تبادل السلع والمنتجات إلى جانب حرية انتقال رؤوس الأموال والأيدي العاملة. بعض اتفاقيات الأسواق المشتركة تلحظ إمكانية تحولها إلى وحدة اقتصادية، كما هي حال السوق العربية المشتركة والسوق الأوربية المشتركة (الاتحاد الأوربي)، وبعضها يقتصر على تحقيق حرية التبادل وإقامة المشروعات من أجل تيسير التنمية الاقتصادية وإزالة العوائق أمام النمو الاقتصادي، مثل اتفاقية الأندي في أمريكة الجنوبية أو الآسيان ASEAN بين دول جنوب شرقي آسيا.

والسوق العربية المشتركة لم تحدث باتفاقية خاصة، وإنما أحدثت تنفيذاً لاتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية الموقع عليها في حزيران 1962م من قبل خمس دول عربية، ومن ثم انضمت إليها دول أخرى. وقد نصت اتفاقية الوحدة على:

«حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال، حرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية والأجنبية، حرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادي وحرية النقل والترانزيت واستعمال وسائل النقل والمرافئ والمطارات المدنية وحقوق التملك والإيصار والإرث لرعايا الدول العربية الأعضاء في اتفاقية الوحدة على قدم المساواة».

وجاء إصدار قرار إنشاء السوق العربية المشتركة من قبل مجلس الوحدة الاقتصادية العربية بتاريخ 13/ 8/ 1964م، من منطلق أن السوق مرحلة من مراحل تحقيق الوحدة الاقتصادية بين الدول تمهيداً لوحدتها السياسية لاحقاً. وضمت السوق العربية المشتركة في بداية انطلاقها: الأردن والعراق وسورية ومصر والكويت. ثم اتسعت عضويتها لتشمل كل الدول العربية، ولكن السوق لم تُفعَّل على نحو كامل وإنما اقتصر التعاون الاقتصادي العربي على بعض الاتفاقيات الجزئية السابقة لقرار إحداث

السوق العربية المشتركة واللاحقة له والتي يمكن إذا فُعِّلت على نحو سليم أن تسهم في تفعيل اتفاقية السوق لاحقاً.

## عوامل إقامة السوق العربية المشتركة

شعرت البلدان العربية منذ حصولها على الاستقلال السياسي أنها غير قادرة، كل منها في الحدود التي رسمت لها، على متابعة نموها الاقتصادي وتطورها الاجتماعي، فضمنّت ميثاق الجامعة العربية نصوصاً تؤكد أهمية التكامل الاقتصادي بين الدول العربية المتحررة من الاستعمار.

ومنذ الاستقلال فتحت البلدان العربية أعينها على اتجاه واضح نحو التكتلات الاقتصادية في العالم، مثل السوق الأوربية المشتركة ومنطقة التجارة الحرة الأوربية ومنظمة الكوميكون والسوق اللاتينية المشتركة والسوق المشتركة في إفريقية الشرقية، وكذلك السوق المشتركة لبلدان إفريقية الغربية. فكان ذلك دافعاً قوياً لبحث اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية والتي تفرع عنها إحداث السوق العربية المشتركة.

كما واجهت الدول العربية المستقلة عدداً من المشكلات الاقتصادية التي دفعتها إلى إقامة السوق، منها:

1ـ نمو الإنتاج، بسبب التقدم التقني وإدخال آلات جديدة بطاقة إنتاجية عالية تضيق بها الأسواق القطرية، فكان لابد من البحث عن سوق واسعة يمكن أن توفر للصناعات الناشئة طاقة استيعاب المنتجات مع إمكانية التخصص في الإنتاج.

2ـ ارتفاع تكاليف الإنتاج، بسبب تطور الآلات والتجهيزات وتوسع الطاقة الإنتاجية أصبح الاكتفاء بإنتاج كميات قليلة من المنتجات لتلبية الأسواق القطرية الضيقة، يؤدي إلى توزيع أعباء الإنتاج على عدد قليل من المنتجات، مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج وزيادة أعباء المنتجات وتقليص قدرتها التنافسية.

3ـ تفاقم مسألة البطالة: ترتب على تطور المستوى التقني ورفع إنتاجية العمل من ناحية، وزيادة كفاية الآلات من ناحية ثانية، نقص في الطلب على اليد العاملة، في الوقت الذي كان عدد السكان يتزايد بشدة وهجرة اليد العاملة الزراعية إلى المدن تسير على قدم وساق. ولم يكن بالإمكان امتصاص البطالة، إلا بتوسيع المؤسسات الإنتاجية القائمة أو باستخدامها بأقصى طاقة لها، وهذا ما كان يدفع باتجاه التفتيش عن أسواق لتصريف هذه الزيادة في الإنتاج.

4ـ عقبات التنميات القطرية: واجهت الدول العربية المستقلة عقبات عديدة في عملية التطوير والتنمية، ومن هذه العقبات: انخفاض معدل نمو الدخل، ضيق السوق عن استيعاب الإنتاج الكبير، المنافسة بين المنتجات المتماثلة في الدول العربية، نزوح الفائض الاقتصادي من الدول العربية باتجاه الدول المتطورة، عدم الانسجام في توزيع الإمكانات والثروات العربية، ففي بعض البلدان تتوافر قوة العمل، وفي بعضها الآخر يتوافر رأس المال، وفي دول أخرى كميات واسعة من الأراضي الخصبة ومن الثروات الباطنية، بحيث أن بلداً واحداً، مهما اتسعت مساحته، لا يمكن أن يشكل وحدة اقتصادية متكاملة قادرة على تحقيق التنمية بمفردها.

كل هذه العوامل، إضافة إلى كون البلدان العربية قبل الحرب العالمية الأولى، كانت تشكل إقليماً اقتصادياً واحداً تنشط في حدوده التبادلات التجارية وعلاقات التعاون الاقتصادي من دون أية قيود، كل ذلك روّج لدى الشعب العربي في كل بلدانه فكرة الوحدة الاقتصادية العربية وما تفرع عنها من إقامة السوق العربية المشتركة.

## الأهمية الاقتصادية والسياسية للسوق العربية المشتركة

كان يمكن للسوق العربية المشتركة، لو تم تحقيقها عملياً، أن تحقق المكاسب التالية لكل البلدان العربية منفردة ومجتمعة:

1ـ تحقيق معدلات نمو أعلى في الناتج القومي ونصيب الفرد منه، لأن السوق الواسعة (وهي سوق واسعة نسبياً فقط لأن الناتج المحلي الإجمالي في الدول العربية الاثنتين وعشرين مجتمعة أدنى من الناتج المحلي الإجمال في بلد أوربي متخلف نسبياً مثل إسبانيا)، كانت ستسمح بإقامة مشاريع كبيرة متنوعة على مستوى الساحة العربية ومتخصصة على مستوى كل قطر، مما كان سيوفر الاستفادة من المزايا النسبية المتاحة لكل بلد عربي من ناحية ولمجموع الأمة العربية من ناحية ثانية. ففي مجال الزراعة كان يمكن دمج رأس المال الخليجي واليد العاملة المصرية والسورية المؤهلة مع موارد الأرض والمياه المتوافرة في السودان. وعلى مستوى الصناعة كان يمكن لتضافر رؤوس الأموال الموجودة في قطر أو أكثر مع اليد العاملة الفنية المؤهلة في قطر أو أقطار أخرى مع الثروات الباطنية والمواد الأولية الوفيرة في الكثير من الدول العربية، مثل النفط والفوسفات وخامات الحديد والبوكسيت وغيرها، أن يؤدي إلى قيام صناعة عربية متطورة في مصلحة كل الدول العربية بدلاً من تصدير هذه الموارد خاماً وإبقاء قسم كبير من الأموال العربية موظفة في الخارج، إضافة إلى انتشار قوة العمل العربية في كل أرجاء العالم تبحث عن عمل.

2ـ تكوين تكتل اقتصادي يساعد في تقوية الموقف التفاوضي في العلاقات الاقتصادية والتجارية مع البلدان والمجموعات الاقتصادية الأخرى.

3ـ بناء اقتصاد عربي متطور قادر على تحمل أعباء الدفاع والوقوف أمام التحدي الصهيوني في المنطقة العربية.

4- تشكيل قوة اقتصادية عربية وسوق واسعة يحسب لها حساب من قبل القوى العظمى، بما يؤثر في مواقفها السياسية من القضايا العربية المعاصر،ة وخاصة من قضية فلسطين والعدوان الإسرائيلي المستمر على الأراضي العربية وعلى المقدسات الإسلامية والمسيحية العربية في فلسطين.

## السوق العربية المشتركة بين الأهداف والتطبيق الفعلي

أهداف السوق العربية المشتركة مشتقة من أهداف اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية، وقد اتخذ قرار إنشاء السوق في إطار السعي إلى تطبيق اتفاقية الوحدة، فكان الهدف من إنشاء السوق:

- تحرير تبادل المنتجات الوطنية والأجنبية بين الدول الأعضاء، ولم يتحقق هذا الهدف لكثرة الاستثناءات التي طلبت الدول الأعضاء تطبيقها فيما يتعلق بالمنتجات الوطنية واستحالة تحرير انتقال المنتجات الأجنبية ما دامت الدول الأعضاء ليست منضمة إلى اتحاد جمركي يرتب توحيد التعرفة على البضائع المستوردة من الخارج.
- انتقال رؤوس الأموال وتسوية المدفوعات، وعلى الرغم من توقيع اتفاقيات جماعية لتحقيق هذا الهدف بين الدول العربية، وعلى الرغم من إحداث المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإصدار الكثير من الدول العربية قوانين لحماية الاستثمارات الأجنبية في أراضيها من أخطار المصادرة والتأميم وما شابهها، فما تزال رؤوس الأموال العربية المستثمرة في الدول العربية الأخرى ضئيلة جداً. في حين تقدر الاستثمارات العربية خارج أقطار الوطن العربي بين 850 و1100 مليار دولار لو عاد منها نصفها فقط لكان يكفي لتصنيع الاقتصادات العربية ودفع عملية التنمية فيها ووضعها في طريق التقدم لحاقاً بالدول الصناعية المتقدمة.

ـ حرية انتقال الأشخاص وممارسة النشاط الاقتصادي: لقد تحقق بعض التقدم فيما يتعلق بممارسة النشاط الاقتصادي ولكن ليس على أساس تفعيل أحكام السوق، وإنما بمقتضى بعض الاتفاقيات الثنائية أو بناء على تراخيص خاصة من السلطات المسؤولة. أما ما يتعلق بحرية انتقال الأشخاص فلم تستطع الحكومات العربية الاتفاق على إلغاء سمات الدخول فيما بينها، وعلى العكس من ذلك تسهل معظم الدول العربية دخول الأشخاص من غير الجنسيات العربية إلى أراضيها في حين تعرقل دخول الأشخاص من رعايا الدول العربية. تشكل سورية شبه استثناء بين الدول العربية فحدودها مفتوحة لمواطني الدول العربية بلا استثناء.

ـ النقل والترانزيت وشؤون المواصلات: تعثر تطبيق هذا البند، بسبب ما رأته اللجان المختصة من إمكانية إلحاق الضرر ببعض الدول الأعضاء، مما أوجب التريث في إطلاق حرية الترانزيت إلى ما بعد قيام جدار جمركي موحد. وما زالت عمليات النقل والترانزيت موضوعاً لاتفاقيات ثنائية بين الدول العربية، لا في إطار تفعيل السوق العربية المشتركة.

ـ وفي مجال التكامل والتنسيق الاقتصادي، فإن قرار إنشاء السوق العربية المشتركة لم يتطرق إلى هذا المجال سبيلاً لقيام هذه السوق أصلاً. غير أن مقدمة القرار جعلت من التكامل والتنسيق منطلقاً لتحقيق قيام السوق وتطوير عملها. وقد ترك الأمر لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية الذي لم يفعل شيئاً في هذا المجال، لعدم توافر الإرادات السياسية لدى الحكومات العربية. وعلى العكس من ذلك، فقد جرى في السبعينات والثمانينات من القرن العشرين إقامة محاور متعددة في الوطن العربي، مثل الاتحاد المغاربي ومجلس التعاون الخليجي ومجلس التعاون العربي،

إضافة إلى العديد من الاتفاقيات الثنائية التي كانت تنحو إلى التفريق أكثر مما تنحو إلى توحيد الجهود.

ولعل الشيء الوحيد الذي يعطي الأمل بتفعيل السوق العربية المشتركة إدراك الحكومات العربية عجز التنميات القطرية وقصورها في تحسين مستوى معيشة مواطنيها مما جعلها تتهافت على إبرام الاتفاقيات الثنائية فيما بينها، وفي نهاية المطاف الموافقة على إحداث منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى Great Arab Free Trade Area (غافتا) والبدء بتحرير التبادل السلعي بين أعضائها، البالغ عددهم 14 بلداً ومن المتوقع توسيعها لتشمل كل الدول العربية، بمعدل 10٪ سنوياً بدءاً من عام 1998، ثم قرار مجلس الوحدة الاقتصادية العربية تقصير مدة إكمال تحرير التجارة بين الدول من 1/ 1/ 2007 إلى 1/ 1/ 2005م.

# السياسة الاقتصادية

هي مجموعة الإجراءات التي تتبناها الدولة لتسهيل عملية تحقيق الأهداف المرغوبة في المجال الاقتصادي، وضمان تنفيذها. وإذا كانت تلك الأهداف تمثل أولويات يراد الوصول إليها، فإن السياسة الاقتصادية economic policy تعدّ إحدى أهم الأدوات التي يؤدي استخدامها وتطبيقها إلى تحقيق تلك الأهداف وفق الأولويات المعتمدة بأفضل الشروط، أي في إطار الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة أو المتوقع إتاحتها.

وقد تكون للسياسة الاقتصادية الصفة العمومية إذا كان المقصود بها تحقيق الأهداف الشمولية على مستوى كامل المجتمع، وقد تكون قطاعية إذا كان المقصود منها تحقيق أهداف على مستوى قطاع معين، أو على مستوى أحد فروع الإنتاج، أو في إطار وظيفة أو مهمة اقتصادية معينة، في الاستهلاك أو الادخار، أو الاستثمار أو الإنتاج، أو غير ذلك من المهام الاقتصادية والاجتماعية العامة أو الخاصة.

وتستخدم أدوات السياسة الاقتصادية في الاقتصادات المخططة لتوفير أفضل الشروط اللازمة لتنفيذ أهداف الخطة وضمان تحقيقها، كما تستخدم بصورة واسعة في اقتصادات السوق للتأثير في نظام الأسعار، وتوجيهه بصورة يسهم معها في توجيه النشاط الاقتصادي باتجاهات مرغوب فيها ومفضلة.

وواقع الأمر أن السياسة الاقتصادية لا تمثل مادة جديدة في الاقتصادات المعاصرة، بل إنها تذهب بعيداً في التاريخ الاقتصادي. فمنذ بروز التجارية (الماركنتيلية) في القرنين السادس عشر والسابع عشر في بريطانيا وفرنسا دافع

الماركنتيليون عن السياسة الاقتصادية التي كان يُعَبَّر عنها بجمع المزيد من كميات الذهب و الفضة في البلاد.

وخلاف ذلك فقد أكدت المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) على أولوية المشروع الحر، وضرورة منع الدولة من التدخل في الشأن الاقتصادي، لأن مثل هذا التدخل سيقيد من حرية الأفراد في متابعة مصالحهم الاقتصادية التي تتفق بالضرورة مع مصلحة المجتمع. وبناءً عليه فقد دافع أصحاب هذه المدرسة مثل آدم سميث وريكاردو وجون ستيوارت ميل وغيرهم، في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر عن الحرية الاقتصادية التامة، وهاجموا السياسات التقييديّة للمدرسة الماركنتيلية.

وإذا كان رواد الفكر الاشتراكي قد عارضوا اتجاهات المدرسة الكلاسيكية، فقد أكدوا أن الناس يستطيعون تحقيق حاجاتهم بالتعاون فيما بينهم، وليس من خلال تكريس النزعة الفردية في العمل.

وبتطبيق نظام التخطيط الاقتصادي في الاتحاد السوفييتي السابق وبلدان أوربا الشرقية فقد انحسر دور استخدام السياسات الاقتصادية في عملية التنمية، واستعيض عنها باعتماد أسلوب التخطيط الإلزامي كأداة أساسية لتحقيق الأهداف الملحوظة في الخطط الإنمائية، ومع ذلك فقد جرى الاعتماد على حزمة من السياسات الاقتصادية التي كانت تركز على مبدأ التحفيز المادي والمعنوي لرفع مستوى الأداء الاقتصادي للأفراد والمؤسسات. ففي الزراعة كانت الدول تعتمد أسعار شراء المحاصيل الاستراتيجية كالقمح والبطاطا بصورة تصاعدية، وبما يتناسب مع ازدياد الكميات التي تقوم التعاونيات الزراعية الجماعية بتسليمها للدولة، كما كانت تطبق عدداً من السياسات التحفيزية والتشجيعية في حال تنفيذ المنشآت خططها الاقتصادية قبل

الوقت المحدد لها. إلى جانب المحفزات المعنوية في إطار المباريات الإنتاجية الاشتراكية بين الشركات.

وفي الاقتصاد الحر تشكل السياسات الاقتصادية منظومة متكاملة من الأدوات المستخدمة لتفعيل النشاط الاقتصادي على مختلف المستويات الشاملة والقطاعية والإقليمية للاقتصاد الوطني، ومن أهم هذه السياسات: السياسات النقدية والمالية والسعرية.

### ففي مجال السياسة المالية

تبادر الدولة إلى استخدام الضرائب والإنفاق الحكومي أداة للتأثير على نشاط قطاع الأعمال وأدائه بما يؤدي إلى تعزيز دور هذا القطاع في تطوير النشاط الاقتصادي ورفع معدلات النمو وزيادة فرص العمل. فإذا قامت الدولة مثلاً بتخفيض مستوى الضرائب وزيادة إنفاقاتها، فإن ذلك سيعمل على زيادة حجم الكتلة النقدية لدى المستهلكين من جهة، وتعزيز النشاط الاقتصادي في البلاد، ويؤدي في النتيجة إلى زيادة الاستخدام وتقليص حجم البطالة، وتوسيع حجم السوق الوطنية.

ومن جهة أخرى، تستطيع الدولة اعتماد أساليب مالية تعمل على تقليص الإنفاق الفردي والعائلي عن طريق فرض الضرائب على الأفراد وقطاع الأعمال بصورة إضافية، وتقليص الدولة لبرنامجها الانفاقي بهدف ضبط التضخم. وفي كافة الأحوال، فإن طبيعة استخدام أدوات السياسة المالية تعتمد على طبيعة الظروف السائدة والهدف المراد تحقيقه.

### وفيما يتعلق بالسياسة النقدية

فإنها تمثل سياسة الدولة التي يجري تنفيذها من خلال النظام المصرفي وتُقرر قدرته الإقراضية. ويُعدّ معدل الفائدة أحد أهم أدوات السياسة النقدية، فخفض معدل

الفائدة سيؤدي إلى زيادة طلب قطاع الأعمال على الاقتراض وتعزيز نشاط هذا القطاع، في حين يؤدي رفعه إلى تقليص الطلب على القروض المصرفية وإبطاء حركة قطاع الأعمال ونشاطه.

وقد تستخدم الدولة مجموعة من السياسات لإعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات عن طريق خفض سعر صرف العملة الوطنية مقابل العملات الأخرى، مما يؤدي إلى زيادة الصادرات وتقليص المستوردات، ومن ثم إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات.

### السياسات الإنمائية الحكومية

لا تمثل التنمية الاقتصادية السريعة الهدفَ الوحيد للدولة، حتى للدول الأقل نمواً. والحقيقة أن هناك مزيجاً من السياسات المعتمدة والمطبقة بصورة توفيقية فيما بين الأهداف المتصارعة. ويمكن ملاحظة أربع سياسات يجري أخذها بالحسبان بين حين وآخر.

1ـ إن التنمية الاقتصادية يمكن أن تستند وتتأسس بالاعتماد على تبني سياسة لتطوير الصناعات التصديرية إلى السلع التي للدولة، فيها ميزة نسبية مقارنة، أي السلع التي يمكن إنتاجها بكلفة أدنى من الدول الأخرى، وعلى هذا الأساس فإن تطوير الصناعات التصديرية مرتبط أساساً بالموارد الوطنية المتاحة، وباستطاعة السوق العالمية امتصاص الزيادة في العرض.

2ـ إن استراتيجية التنمية المعتمدة على التصدير، يمكن أن تُعزَّز بسياسة تصدير السلع المصنعة التي تعتمد على التقنيات المكثفة للعمل، بقصد الاستفادة من فائض عرض العمل. ويعتمد نجاح مثل هذه الاستراتيجية على جاهزية الأسواق الأجنبية ورغبتها في تقبل مثل هذه المستوردات. ومع نجاح مثل هذه السياسات في بعض الدول، فإن الشكل السائد هو تصنيع بدائل المستوردات. وبالاستناد إلى

السوق المحلية المعتمدة على تدفق المستوردات إليها، يمكن أن تقام مجموعة من الصناعات المحلية والوطنية ذات القدرة التنافسية على المستوردات.

3ـ وهناك بعض الدول الأخرى التي اعتمدت التكامل الاقتصادي فيما بينها بإقامة نوع من الاتحادات الجمركية والأسواق المشتركة، أو حتى عن طريق نوع من الاتفاقات السياسية والاقتصادية. وتسمح مثل هذه المشروعات التكاملية بتوسيع حجم السوق المشتركة للصناعات ذات التكلفة الأدنى نسبياً في حدود استطاعة السوق التكاملية ذاتها بصورة أساسية.

4ـ وهناك سياسة إنمائية تعتمد على التخطيط المركزي، وعلى استخدام سلطة الدولة لإحداث التبديل اللازم في المؤسسات وفي السلوكيات والمواقف الاجتماعية ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للتنمية. وغالباً ما تلجأ الحكومات إلى هذه السياسة عند عجز القطاع الخاص أو إحجامه عن القيام بدوره التنموي في بناء اقتصاد وطني متنوع ومستقل.

# هيلمار شاخت

(1877 - 1970م)

شاخت هيلمار Hjalmar Schacht خبير مالي ألماني وُلِد في كانون الثاني في تينغليف Tinglev (ألمانية وقتئذ، الدنمارك حالياً)، وتوفي في ميونيخ في حزيران. اكتسب شاخت شهرة عالمية بإسهامه في وقف التضخم النقدي المدمر الذي كان يهدد وجود جمهورية فيمار Weimar الألمانية، بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى (1922ـ1923م). وشغل منصب وزير الاقتصاد في حكومة أدولف هتلر النازية (الاشتراكية الوطنية) (1934ـ1937م).

عُين في سنة 1908م نائب مدير مصرف دريزدنر لخبرته المالية. وفي النصف الأول من سنوات الحرب العالمية الأولى كان مستشاراً مالياً لحكومة الاحتلال الألماني في بروكسل (1914ـ1915م). وفي عام 1916 سُمي مديراً للمصرف الوطني الألماني، ثم تولى إدارة مصرف دارم شتادر والمصرف الوطني بعد اندماجهما. وبصفته مفوض النقد في وزارة المالية طوَّر عام (1923م) برنامجاً مالياً صارماً لوقف التضخم الجامح وتثبيت استقرار المارك، وفي كانون الأول من السنة نفسها تسلم رئاسة مصرف «الرايخ بنك»، وهو المؤسسة المالية الألمانية المركزية آنذاك. ترأس شاخت في عام (1929م) الوفد الألماني لمفاوضات باريس حول التعويضات التي على ألمانية دفعها إلى الدول المنتصرة في الحرب العالمية الأولى، وقد وافق في البداية على الخطة الجديدة Young Plan التي تمخضت عنها مفاوضات باريس، ثم رفضها لاحقاً بسبب الشروط التي وضعها مؤتمر لاهاي لتنفيذها، واستقال شاخت بعدها من رئاسة مصرف الدولة الألماني «الرايخ بنك» في عام (1930م).

في عام 1931م سعى شاخت إلى تحقيق التحالف بين الحزب الاشتراكي الوطني والحزب النازي في جبهة واحدة سميت جبهة هارزبورغ. وفي عام 1933م أعاد هتلر تعيينه رئيساً لمصرف الدولة «الرايخ بنك»، وبقي في رئاسته حتى عام 1939م، إلى جانب كونه وزيراً للاقتصاد من عام 1934م حتى عام 1937م. وبصفته وزيراً للاقتصاد كان مسؤولاً عن البرنامج الاشتراكي الوطني في إعادة التسلح ومكافحة البطالة، غير أن خلافه مع هيرمان غورينغ الذي أصبح في عام 1936م الدكتاتور الفعلي المهيمن على الاقتصاد الألماني قاده إلى الاستقالة من مهامه وزيراً للاقتصاد، ثم بسبب معارضته للإنفاق الكبير الذي كان يخصصه هتلر لبرنامج إعادة التسلح طُرد من رئاسة مصرف الدولة (الرايخ بنك) في عام 1939م. ومَثُلَ أمام المحكمة العسكرية الوطنية في نورنبورغ التي تألفت بعد الحرب العالمية الثانية لمحاكمة مجرمي الحرب فقضت ببراءته. وفي عام 1946م سُجن من قبل المحكمة الألمانية لإزالة النازية حتى عام 1948م، وبعد خروجه من السجن أسس مصرفاً خاصاً وعمل مستشاراً مالياً لعدد من البلدان.

جاءت شهرة شاخت من نجاحه في وقف التضخم بعد الحرب العالمية الأولى، وكذلك من إدارته للاقتصاد الألماني في مدة ما بين الحربين العالميتين الأولى والثانية بصفته وزيراً للاقتصاد ورئيساً لمصرف الدولة الألماني.

لم يترك مؤلفات كثيرة، وتكاد آثاره المكتوبة تقتصر على مذكراته التي نشرت في عام 1953م.

# الشركات المتعددة الجنسيات

يذهب معظم المختصين إلى القول بأن الظهور الحقيقي للشركات المتعددة الجنسيات multinational companies كان في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، حيث ظهر تطور تقني (تكنولوجي) وإداري وصناعي سمح بتقسيم الإنتاج في وحدات مختلفة من بقع العالم.ويمكن تقسيم المراحل التي مر بها تاريخ الشركات المتعددة الجنسيات إلى ثلاث:

- المرحلة الأولى: تبدأ من عام 1850م وحتى الحرب العالمية الأولى في عام 1914م، وخلال هذه الفترة قامت الشركات البريطانية التي كانت مسيطرة على الاقتصاد العالمي بالاستثمار، وبخاصة في مجال الخطوط الحديدية والمناجم، وفي شمال أمريكا على الأغلب حيث تملكت الشركات البريطانية الأموال خارج حدود بلدها وقامت بإدارتها مباشرة وتحصيل أرباحها، ثم ظهرت الشركات الألمانية والفرنسية والهولندية وغيرها قبل ظهور الشركات الأمريكية قبيل الحرب العالمية الأولى مباشرة.

المرحلة الثانية: وقد امتدت بين عامي 1918 و1939م، وتميزت باستمرار نمو الشركات المتعددة الجنسيات ولكن بسرعة أقل من بداياتها في المرحلة السابقة، وذلك بسبب ظهور سياسة حماية الاقتصاد الوطني في مواجهة الدول الأجنبية، فإن الحرب العالمية الأولى دفعت في اتجاه الحماية الوطنية، وأدت إلى نشوء أزمة اقتصادية حثت الدول على التدخل في الاقتصاد الحر، إضافة إلى أن ظهور الدول الشيوعية التي تقوم على الاقتصاد الموجه والمسيطَر عليه كلياً من قبل الدولة أدى إلى الحد من النمو السريع للشركات المتعددة الجنسيات في أوربا، وهذا ما دفع إلى التوجه نحو التكامل الاقتصادي واندماج الشركات على المستوى المحلي.

ـ أما المرحلة الثالثة: فتبدأ مع نهاية الحرب العالمية الثانية في عام 1945 وحتى اليوم، إذ حصلت الشركات المتعددة الجنسيات على أهمية وسلطات وصلاحيات لم تكن تتمتع بها سابقاً نتيجة تفكك الدول الشيوعية، وسيطرة نظريات الاقتصاد الحرّ، والحاجة الماسة للدول النامية إلى الاستثمارات الأجنبية المتطورة التي فرضت نظامها على النظام الاقتصادي الجديد على الرغم من وجود مجموعة من القواعد المتعلقة بحماية الاستثمار الوطني الذي نادت به اليابان في هذه المرحلة.

أمام هذا التوسع الهائل للشركات المتعددة الجنسيات، زاد الاهتمام بها على المستويات كافة وفي مختلف المجالات، وذلك نظراً للدور المؤثر الذي تقوم به في النطاقين الوطني والدولي. وتكفي الإشارة إلى أنه في نهاية القرن العشرين تحكمت الشركات المتعددة الجنسيات بما يعادل 27٪ من الإنتاج العالمي، وتم من خلالها أكثر من 35٪ من المبادلات الدولية، وبذا فهي تعد قوة اقتصادية لا يمكن التقليل من شأنها ومن تأثيرها في المجالين الوطني والدولي اقتصادياً واجتماعياً.

ومع التسليم بالدور المتنامي للشركات المتعددة الجنسيات في المجتمع الدولي، فإن الخلاف سرعان ما دبّ بين المعنيين بالأمر حول جدواها؛ فهنالك من يرى أن هذه الشركات تعد مرحلة من مراحل تطور المشروعات الرأسمالية، وهي بذلك تؤدي إلى التوسع الرأسمالي وتحقيق مزايا التكامل الاقتصادي، ولها دور فعّال في تنمية الاقتصاد العالمي، وتشغيل اليد العاملة، ونمو دول العالم الثالث، وتظهر هذه الآثار الإيجابية بتنشيط الشركات المتعددة الجنسيات للتجارة الدولية، ونقل رؤوس الأموال إلى حيث تمسّ الحاجة إليها، وقدرتها على تطوير التقانة (التكنولوجيا) والنهوض بالمشروعات العمرانية في الدول النامية. بينما يذهب آخرون إلى أن الشركات المذكورة تمثل تحدياً لسيادة الدول، وأنها نتيجة لذلك، تشكل مساساً خطيراً لهذه السيادة إن لم تكن تفريغاً

لها من مضمونها، وآثارها السلبية تكمن في أنها، فضلاً عن السيطرة الاقتصادية، لا تراعي مصالح الدول المضيفة، وتستنزف ذوي الكفاءات فيها، وتغريهم بالمرتبات الضخمة على الهجرة، وتعوّد الشعوب على استهلاك سلع كمالية تضر بالاقتصاد القومي وتنافس السلع المحلية.

## ماهية الشركات المتعددة الجنسيات

### تعريفها

لايوجد إجماع على تعريفٍ موحّد للشركات المتعددة الجنسيات، بل هناك اختلاف في تسميتها.فبعضهم يدعوها: الشركات المتعددة الجنسيات، وآخرون: الشركات عبر الوطنية. ويعود السبب في اختلاف التعريفات إلى اختلاف وجهات النظر حولها بين الاقتصاديين من جهة. والحقوقيين من جهة أخرى، وكذلك بين الدول الغنية من جهة، والدول النامية من جهة أخرى.

وأول هذه التعريفات جاء من دافيد ليلينثال David E.Lilienthal حيث عرفها بأنها: «الشركات التي مركزها الرئيسي في دولة ما وتعمل وتعيش في ظل قانون دولة أخرى». هذا التعريف أخذ بالجنسية الواحدة للشركة وبالعمليات الأجنبية، ولم يأخذ بالشركات التي لها أكثر من مركز في أكثر من دولة واحدة، كما هو حال الشركات الأمريكية والإنكليزية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية.

أما الاقتصاديون فقد عرفوها أنها الشركات أو المؤسسات التي تملك جزئياً أو كلياً العائدات والأموال وتسيطر عليها وتديرها في أكثر من دولة واحدة. وميزة هذا التعريف أنه لم يحدد شكلاً قانونياً محدداً للشركات المتعددة الجنسيات التي يمكن أن تكون شركات خاصة أو عامة، أو مؤسسات فردية الملكية، كما أنه لم يميّز بين الاستثمار

المباشر للشركات المتعددة الجنسيات في الدول الأخرى والمساهمة في مشاريع استثمارية مع غيرها (إدارة أعمال في دولة أخرى أو استثمار أموالها فيها).

إن لجنة الأشخاص المميزين لدى الأمم المتحدة ذهبت أبعد من التعريف البسيط السابق حتى تتوصل إلى التمييز بين الشركات المتعددة الجنسيات والشركات عبر الوطنية transnational companies، وذلك بناء على طلب الأشخاص الذين يمثلون دول أمريكا الجنوبية المنضمة لمجموعة Andean، فقد ميّز هؤلاء الأشخاص بين الشركات المتعددة الجنسيات، وهي الشركات التي تؤسس من أكثر من دولة واحدة، وفي أكثر من دولة واحدة عملاً بمجموعة قواعد Andean، والشركات عبر الوطنية وهي الشركات التي تقوم بأعمال استثمارية مباشرة أو غير مباشرة في أكثر من دولة واحدة.

هذا الاختلاف في التسمية خلق التباساً لدى الباحثين، وحتى في المنظمات الدولية، حيث تبنى المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة ECOSOC تعبير: «عبر الوطنية» بينما أصر الاقتصاديون على استخدام تعبير: «المتعددة الجنسيات» للإشارة إلى نوع الشركات نفسه.

وفي عام 1976، وضعت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية للدول الغربية OECD دليلاً للشركات المتعددة الجنسيات عرفتها فيه بأنها: « تتضمن عادة الشركات أو الشخصيات القانونية المختلفة، سواء أكانت مملوكة للقطاع الخاص أم العام أم المشترك، التي تؤسس في عدة دول، وترتبط بعضها مع بعض، بحيث تستطيع إحدى هذه الشركات أو أكثر ممارسة تأثير فعال في نشاطات الشركات الأخرى وبخاصة لتقاسم المعرفة والثروات مع غيرها. وقد وضع هذا التعريف من قبل الأمم المتحدة في نظامها المعدّ لتناول أعمال الشركات عبر الوطنية.

أخذت جميع التعريفات السابقة بمعايير اقتصادية أكثر منها قانونية، ولم يجمع المعنيّون على تعريف محدَّد، وبخاصة في الأمم المتحدة حيث كانت وجهات النظر مختلفة دوماً.

أما من وجهة نظر قانونية فقد قصد محسن شفيق بالشركة المتعددة الجنسيات «ذلك المشروع الذي يتكون من مجموعة وحدات فرعية ترتبط بالمركز الأصلي بعلاقات قانونية وتخضع لاستراتيجية اقتصادية عامة تتولى الاستثمار في مناطق جغرافية متعددة».

## خصائص الشركات المتعددة الجنسيات

إن المعيار الأساسي لهذه الشركات هو قدرة شركة معينة على السيطرة على نشاطات شركات أخرى كائنة في دول مختلفة. وتشكل هذه الشركات وحدة اقتصادية تمارس نشاطها في مجالات متعددة (استشارات عمل ـ نقل ـ تقانة) وتؤثر في مصالح أطراف متعددة. فالتعددية تلازم وجود هذه الشركات، إذ تتكون الشركات المتعددة الجنسيات من عنصرين: العنصر الأول وجود مجموعة وحدات فرعية ترتبط بالمركز الأصلي بعلاقات قانونية، وتخضع لاستراتيجية اقتصادية عامة، والعنصر الآخر يتضمن تعدد مراكز نشاطات المشروع. أما بقية المعايير ولاسيما تقاسم المعرفة والثروات فتبقى ثانوية بالموازنة مع المعيار السابق. وباختصار شديد تتميز الشركات المتعددة الجنسيات من غيرها بالعوامل التالية:

ـ قدرتها على نقل وحداتها الإنتاجية عبر حدود أكثر من دولة.

ـ قدرتها على استثمار وحدات إنتاج لمصلحتها في دول أخرى.

ـ قدرتها على التبادل التجاري بين أكثر من دولة واحدة عبر إنتاج شركات مرتبطة بها أو تابعة لها.

ـ قدرتها على استثمار معرفتها التقنية في دولة أخرى دون أن تفقد سيطرتها على هذه المعرفة وأن تنظم إداراتها بشكل شامل وفقاً للهيكلية التي تسمح بسيطرة أكبر على منتجاتها في عدة دول.

هذه القدرات تسمح للشركات المتعددة الجنسيات بتوزيع الإنتاج العالمي ومصادره وفقاً لسياستها.

## تنظيمها

يخضع تنظيم الشركات المتعددة الجنسيات إلى قواعد وطنية تتعلق بالدولة الواحدة، وإلى قواعد دولية.

ـ القواعد الوطنية: لم تكن الدول ذات الأنظمة الاقتصادية الحرة التي تعمل وفقاً لسياسة الباب المفتوح متشابهة في تعاملها مع الشركات المتعددة الجنسيات على مر الزمن، ففي البداية وضعت هذه الدول بعض العراقيل أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها (من وجهة نظرها) تشكل خطراً على الاقتصاد، وتهدر الثروات الوطنية، ولذلك سنت التشريعات التي تحد من الاستثمارات المباشرة ما لم تكن مقرونة بحيازة المعرفة التقنية المرجوة كفائدة أولى من الاستثمار المباشر (مثل اليابان التي منعت الاستثمار المباشر لديها ما لم يكن مقروناً بنقلٍ للتقنية).

كما كانت ثمة سياسة الحماية للاقتصاد الوطني التي ظهرت مباشرة بعد الحرب العالمية الثانية، والتي منعت الشركات الأجنبية من العمل لديها أو حدّت من ذلك، هذا بالإضافة إلى وجهة النظر الماركسية التي انتشرت في المعسكر الشرقي حتى تاريخ سقوطه، والتي لم تسمح للشركات المتعددة الجنسيات بالعمل لديها إلا بواسطة اتفاقية خاصة.

كما أن دول العالم الثالث غيرت نظرتها إلى هذه الشركات، فبعد أن حاربتها وقامت بسلسلة قوانين التأميم التي شملت بعضها، عادت لتفتح أبوابها للاستثمار المباشر، وللسماح بحرية نسبية أو مطلقة لعمل هذه الشركات لديها.

أما من الناحية القانونية فيتم تنظيم عمل الشركات المتعددة الجنسيات بموجب العديد من التشريعات والقوانين التي تتناول: جنسية الشركة ـ خضوعها للازدواج الضريبي أم لا ـ قوانين العمل النافذة على العمال لديها ـ القضاء الذي تخضع له ـ تنفيذ القرارات القضائية ـ قانون المحاسبة ومراقبة الشركات ـ قوانين الاستثمار ـ وقوانين المنافسة الحرة وغيرها.

هذه القوانين تنظم مثلاً قدرة الشركات المتعددة الجنسيات على النشاط في دول أخرى وطريقة هذا النشاط: هل يجب مثلاً أن تؤسس الشركة فروعاً ليست لها شخصية اعتبارية مستقلة، أو يمكن تأسيس شركات برأسمال تملك الشركة الأم أغلبه أم لا ؟ هل تعد الشركة المؤسسة في دولة ما حاملة جنسية هذه الدولة أم هي تحمل جنسية الشركة الأم التي تملك أكثر رأسمالها؟

لذلك قد يخلق التنظيم القانوني الوطني مشكلات عدة أمام الشركات المتعددة الجنسيات تختلف باختلاف الرغبة فيها أو عدمها. فبعض التشريعات تسهل عملها وتبرم اتفاقيات دولية وثنائية تسمح لها مثلاً بعدم دفع الضرائب ثانية (اتفاقيات منح الازدواج الضريبي)، وأن تكون مملوكة بأغلب الرأسمال الأجنبي، والبعض الآخر يحدّ منها بطرائق أخرى.

وبهذا الصدد، أعطت دول مجموعة Andean في أمريكا الجنوبية (بوليفيا ـ شيلي ـ كولومبيا ـ الأكوادور) نموذجاً للتعامل مع الشركات المتعددة الجنسية باعتبارها دولاً

مضيفة، حيث وضعت تقنيناً دولياً للسلوك يتعلق بالاستثمارات الأجنبية، وبالتالي الشركات المتعددة الجنسية.

هذا وقد حدد هذا التقنين نسبة المساهمة وسيطرة الدول الأجنبية والأفراد الأجانب في المشروعات المحلية، وذهب إلى إلغاء الاستثمارات الأجنبية في القطاعات الاقتصادية الحيوية، وإلى تنمية التقانة (التكنولوجيا) الوطنية واحلالها محل التقانة (التكنولوجيا) الأجنبية وتم وضع هذا التقنين موضع التنفيذ عبر مجموعة من القواعد القانونية التي خفضت نسبة مساهمة الشركات الأجنبية القائمة، ومنعت تأسيس شركات برأسمال أجنبي، ولم تمنح أي ضمان في مواجهة قيام دولة من الدول الأعضاء بتصفية الاستثمارات الأجنبية، وحظرت تعامل الشركات الأجنبية في قطاع الخدمات والتجارة الداخلية والمصارف والتأمين، إضافة إلى تبني نظام مراقبة الشركات الأجنبية حسابياً ووضع شروط للحصول على ترخيص للاستثمار ونقل الأموال.

أما فيما يتعلق بنقل التقانة technology، فقد فرض التقنين شروطاً تمنع ترخيص عمل الشركات الأجنبية التي لا تنقل أيَّ تقانة متطورة وفقاً لمعايير تضعها الدول المعنية، وهذا كله ضمن نطاق أفضلية للشركات المتعددة الجنسية الإقليمية والعائدة للدول المنتمية لمجموعة Andean.

إن هذا التنظيم الوطني رافقته محاولات عديدة للتنظيم الدولي، إضافة إلى قوانين لها الصبغة الدولية.

ـ التنظيم الدولي: هناك نوعان من التنظيم الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، أحدهما يتناول جزءاً من نشاطها، والثاني حاول أن يكون شاملاً.

فالتنظيم الدولي الجزئي يمثل في الإعلان الثلاثي (حكومات، وأرباب عمل، وعمال) المبادئ المتعلقة بالشركات المتعددة الجنسيات السياسية والاجتماعية.

ويرمي هذا الإعلان الذي صدر عن منظمة العمل الدولية في عام 1977إلى تشجيع دور الشركات المتعددة الجنسية في دفع النمو الاقتصادي والاجتماعي للدول، مع ضرورة حل المشكلات التي تواجه هذه الوحدات، كما يوجب هذا الإعلان على الشركات المتعددة الجنسيات أن تحترم أهداف سياسات الدول التي تزاول فيها عملياتها.

ويشمل الإعلان تنظيم أمور العمالة ورفع مستواها، وتطبيق مبدأ المساواة في الفرص والمعاملة بين العمال، ووضع قواعد استقرار العمل والتدريب، ونظام الأجور والأرباح وظروف العمل والمعيشة والصحة والأمن وغيره.

أما مستوى التنظيم الدولي الشامل فقد ظهرت الحاجة إليه في المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة الذي رأى ضرورة وضع دليل دائم لعمل الشركات المتعددة الجنسيات، وذلك لإقامة نظام اقتصادي عالمي جديد يتصدى لمشكلات التنمية في المجالات كافة، ويحدّ من السلطات الواسعة للشركات المتعددة الجنسيات بالتوازن مع السماح لها بالعمل، نتيجة الحاجة الماسة لها في مجال التقانة (التكنولوجيا).

ويذهب هذا النظام إلى وضع منهج يجب اتباعه من قبل الشركات المتعددة الجنسيات، وهذا المنهج يختلف تبعاً لوجهات نظر الدول وظروفها الاقتصادية؛ فالدول النامية ترى أن يتم اقرار قواعد ملزمة في صالح الدول المضيفة عن طريق فرض سياستها الاقتصادية وسيطرتها على الموارد الطبيعية، وبالتالي خضوع الشركات المتعددة الجنسيات لقانون الدولة المضيفة وقضائها.

أما الدول المتقدمة فاتجهت اتجاهاً اقتصادياً وليس سياسيا، يقوم على بيان أهمية الشركات المتعددة الجنسيات ونشر آلية السوق. وقد ظهر هذا الاتجاه باتفاقية واشنطن

لحماية الاستثمارات الأجنبية، وكذلك بظهور الوكالة الدولية للتأمين على الاستثمارات وغيرها.

وظهرت حديثاً على المستوى الدولي والوطني قواعد المحافظة على حرية المنافسة (anti- trust law في الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي) وهي تحدّ من اندماج الشركات، ومن سيطرتها على الأسواق العالمية بشكل احتكاري، وذلك حماية للمستهلك، وللحدّ من التوسع الكبير للشركات المتعددة الجنسيات على المستوى الدولي والداخلي بحيث لا تصبح شركات احتكارية.

# جوزيف شومبيتر

(1883 - 1950م)

جوزيف شومبيتر Joseph Schumpeter اقتصادي وعالم اجتماع أمريكي وُلد في مورافيا ـ تشيكيا وتوفي في تاكونيك ـ كونيتيكت ـ الولايات المتحدة الأمريكية. اشتهر بنظرياته حول التنمية والدورات الاقتصادية. وتمرد على المدارس الاقتصادية السائدة في زمنه وخرج على أساتذته في مدرسة فيينا التقليدية الجديدة مبتعداً عن التحليل السكوني (الستاتيكي) محاولاً تأسيس نظرية التحليل الحركي (الديناميكي). وباهتمامه الكبير بالجمع بين النظرية الاقتصادية والإحصاء، إضافة إلى التاريخ وعلم الاجتماع. في معالجة القضايا الاقتصادية لعصره، يكون قد أدار ظهره مرة ثانية للمدرسة التقليدية الجديدة، وكذلك للمدرسة الكينزية، والكينزية الجديدة فيما بعد.

تلقى شومبيتر علومه في فيينا واهتم بالآداب الإنسانية القديمة بين عامي 1901 و1906. ودرس الاقتصاد والحقوق في جامعة فيينا. وبعد إصدار كتابه «طبيعة النظرية الاقتصادية ومحتواها الرئيس» عام 1908، حصل على كرسي الأستاذية في جامعة تشيرنوفيتز Czernowitz في عام 1909. ثم في جامعة كراز Graz في عام 1911. وفي عام 1912، نشر كتابه الشهير «نظرية التطور الاقتصادي» الذي أبرز فيه أفكاره الاقتصادية المستقلة بمواجهة المدارس السائدة آنذاك. شغل منصب وزير المالية في الحكومة الاشتراكية النمسوية في عامي 1919 و1920. وفي عام 1932، حين كان أستاذاً في جامعة بون، قَبِل شومبيتر كرسي الأستاذية في جامعة هارفرد في الولايات المتحدة وبقي فيها حتى وفاته.

يُعد جوزيف شومبيتر مؤسس التحليل الاقتصادي الحركي (الديناميكي) إذ خرج على المدرسة التقليدية الجديدة (النيوكلاسيكية) التي كانت تؤسس التحليل الاقتصادي على نظرية التوازن الاقتصادي العام، وتُعد النشاط الاقتصادي عملية تتجدد على نحو سكوني ولا تأخذ التغيرات بالحسبان. في حين لفت شومبيتر الانتباه إلى تطور المنظومة الاقتصادية وتقلباتها، وإلى نمو الاقتصاد وتغيراته أيضاً واضعاً بذلك مبادئ التحليل الحركي الضروري لتفسير قوانين التغير.

ويعود إلى شومبيتر أيضاً الفضل في إبراز دور المستحدث entrepreneur، وابتكاراته في تطوير النشاط الاقتصادي، مندفعاً وراء الربح. يسعى المستحدث، بحسب شومبيتر، إلى تجميع عوامل الإنتاج وتشغيلها إضافة إلى توزيع الفوائض الاقتصادية المتحققة لخدمة النمو الاقتصادي المطرد. وانطلاقاً من نظريته في دور المستحدث وابتكاراته يفسر شومبيتر تعاقب مراحل الدورة الاقتصادية من النهوض (الرخاء) إلى الأزمة مميزاً الدورة الاقتصادية طويلة الأمد التي تتفاعل لمدة خمس وخمسين سنة (دورة كوندراتييف Kondratiev) من الدورة متوسطة الأمد لمدة تسع أو عشر سنوات وكذلك من الدورة القصيرة التي تتفاعل لمدة أربعين شهراً (دورة كيتشين Kitchin). ويؤكد شومبيتر في الوقت ذاته أن النمو الاقتصادي هو نمو دوري بطبيعته إذ يتحقق النمو في مرحلة النهوض ويعود إلى التدني والتراجع في مرحلة الركود. وفي معالجته لمسألة مستقبل النظام الرأسمالي يجمع شومبيتر إلى نظرته الاقتصادية نظرة المؤرخ وعالم الاجتماع ليقرر، خلافاً لكارل ماركس، بأنه لا توجد أسباب اقتصادية تحتم هلاك الرأسمالية كنظام. غير أنه يرى بأن الرأسمالية تُستهلك بسبب نجاحاتها الذاتية، إذ إن التركز الاقتصادي المتزايد يقود إلى توليد مناخ اجتماعي معادٍ للمؤسسات الكبيرة: ضعف عداونية البرجوازية التي تفقد سيطرتها العائلية على المؤسسات وبروز

طبقة واسعة من المثقفين الذين يزداد شعورهم بعدم الرضا، مما يقود، بحسب شومبيتر وخلافاً لرغبته، مسار التطور باتجاه الاشتراكية، ويكون بذلك قد توصل إلى النتيجة نفسها التي توصل إليها ماركس ولكن بطريقة أخرى.

ترك شومبيتر أثراً كبيراً في تطور النظرية الاقتصادية في المؤلفات الكثيرة التي خلَّفها. فقد كتب، إضافة إليها «دورات الأعمال ـ تحليل نظري تاريخي وإحصائي للرأسمالية» عام 1939 و«الرأسمالية والاشتراكية والديمقراطية» عام 1942، و«تاريخ التحليل الاقتصادي» الذي لم يتم كتابته ونُشر عام 1954 بعد وفاته.

كان شومبيتر يفكر بالنمو الاقتصادي في المدى الطويل وكانت مؤلفاته تتعارض مع نظرية كينز في كتابه «النظرية العامة» الذي اقترح فيه حلولاً مؤقتة لأزمة الرأسمالية ونجح فيها، مما جعل شومبيتر في الصف الخلفي آنذاك غير أن التغيرات التي حدثت في سيرورة النظام الرأسمالي العالمي وطبيعة الأزمات الاقتصادية التي يعاني منها منذ السبعينيات جعلت الاقتصاديين المعاصرين يعيدون النظر في أهمية إسهامات شومبيتر التي تساعد في فهم الكثير من الصعوبات التي يواجهها الاقتصاد العالمي في الوقت الراهن، إذ تغيرت طبيعة الأزمات من أزمات فائض إنتاج إلى أزمات تدني مستوى الانتفاع من الطاقات الإنتاجية.

# الصرف

الصرف exchange هو عملية استبدال عملة ما بمعادلها من عملة أخرى، كاستبدال اليورو بالدولار. وصرف العملة أو استبدالها قد يكون يدوياً كأن يأتي حامل الجنيهات المصرية إلى المصرف أو أحد محلات الصرافة فيستبدل الجنيهات بها دولارات أو العكس، وقد يكون الصرف عن طريق الحسابات المصرفية: كأن يكون لأحدهم حساب مفتوح بالدولار في بلد آسيوي ويرغب في السفر إلى أحد بلدان الاتحاد الأوربي حيث له حساب باليورو، فيطلب من مصرفه تحويل مبلغ معين من حسابه بالدولار إلى حسابه المفتوح باليورو، فيكون بذلك قد صرف كمية معينة من الدولارات بمكافئها من اليورو، وتم تحويلها عبر المصرف.

والصرف عملية حديثة النشأة نسبياً ترجع أساساً إلى أوائل القرن العشرين. في الماضي غير البعيد كان الناس يتعاملون داخلياً وخارجياً بالمعادن الثمينة المصكوكة نقوداً وكان التعامل يتم على أساس وزن القطع النقدية ومحتواها من المعدن الثمين، الذهب أو الفضة، وبالقيمة التجارية لهذين المعدنين. وفي تلك المرحلة لم يكن الأمر يتعلق بعملية صرف الذهب بالفضة أو العكس وإنما مجرد مبادلة أحدهما بالآخر مثل مبادلة أي سلعة بأخرى.

ولكن بعد استخدام النقود الورقية في التداول على نحو منفصل عن معادلها المعدني، أصبحت كل دولة تحدد قيمة وحدتها النقدية بمعادل ذهبي أو فضي وتعطيها قوة إبرائية محددة داخل حدود ترابها الوطني، ولا تلتزم في كل الحالات استبدال الذهب أو الفضة بها. وهكذا فإن قيمة الوحدات النقدية لم تعد ثابتة، وغير ملزمة لأحد خارج التراب الوطني. ولهذا كانت المعاملات تتم بين الشعوب إما بالمعادن

الثمينة أو بعملة البلد البائع، مما كان يقتضي اللجوء إلى صرف العملات الوطنية بالذهب أو بالعملات الأجنبية لدفع أثمان البضائع التي يجري شراؤها خارج حدود الوطن.

## الصرف والتجارة الدولية

حتى الحرب العالمية الأولى كانت المبادلات الداخلية والخارجية تجري بنقود ذات قيمة ثابتة على قاعدة الذهب، أما خلال الحرب العالمية الأولى وبعدها، وفي ضوء ما أحدثه الإنفاق الحربي الواسع من إصدار نقود ورقية كثيرة دون تغطية معدنية لها، لم تعد أي من الدول قادرة على استبدال الذهب بأوراقها المصرفية.ومع تزايد عمليات الإصدار النقدي الورقي لتمويل متطلبات الحرب فقدت عملات الدول كثيراً من قيمتها وبنسب متفاوتة مما كان له أثر كبير في استقرار المعاملات الدولية.

فعند ارتفاع مكافئ العملة الوطنية في بلد ما قياساً بعملات الدول الأخرى تصبح تكلفة إنتاج السلع في هذا البلد مرتفعة بالمقارنة مع تكاليف إنتاج السلع المماثلة في باقي الدول. ويؤدي ذلك إلى تدني صادرات هذا البلد وزيادة وارداته، فيحصل عجز في ميزانه التجاري مع العالم الخارجي. ومن شأن هذا العجز أن يزيد في عرض عملته الوطنية وزيادة الطلب على العملات الأجنبية لتمويل المستوردات مما يقود إلى تغير معاكس في اتجاه مكافئ العملة الوطنية، وميل سعر صرفها إلى الانخفاض، فيعود اتجاه الصادرات إلى الارتفاع والواردات إلى الانخفاض. يتضح من ذلك أن التغيّر في مكافئ العملات بعضها مع بعض يكون سبباً في عدم استقرار التجارة الدولية، ويؤدي إلى اختلالات في الموازين التجارية وموازين المدفوعات في دول العالم، مما يحدث اختلالات في المعاملات الدولية. ولكن إذا حدث هذا التغير بصورة عفوية ودون

تدخل من الدول فإنه يتحول إلى وسيلة لتحقيق التوازن العفوي بين أسعار صرف العملات تبعاً للقوى الاقتصادية لهذه الدول، وقدراتها التصديرية التنافسية.

### عوامل تحديد أسعار الصرف

يتحدد مكافئ عملة أي بلد أو سعر صرفها في ضوء الوضع الاقتصادي للبلد وطاقاته الإنتاجية العاملة، كما يؤدي وضع الميزان التجاري دوراً فاعلاً في تحديد مكافئ النقد الوطني. فكلما كان الميزان التجاري رابحاً يرتفع سعر صرف العملة الوطنية، والعكس صحيح.

ولسياسة الإصدار النقدي، من حيث الاتجاه نحو التوسع (زيادة الإصدار) أو الاتجاه نحو الانكماش (نقص الكتلة النقدية قياساً بقيم الإنتاج) دور حاسم في تحديد مكافئ القدرة الشرائية للنقد الوطني، ومن ثمَّ في سعر صرف الوحدة النقدية معبراً عنه بوحدات النقد الأجنبي أو بأجزاء منها. تتحدد القدرة الشرائية للنقد بالعلاقة بين قيم السلع والخدمات المنتجة في الاقتصاد الوطني من جهة، والكتلة النقدية الموضوعة في التداول من جهة أخرى، ومن أجل تلافي حدوث تقلبات كبيرة في تكافؤ أسعار صرف العملات المختلفة فيما بينها بما يهدد استقرار التجارة الدولية، تم الاتفاق في مؤتمر «بريتون وودز» المنعقد في نهاية الحرب العالمية الثانية، على إقرار نظام نقد دولي يسمح بتحديد أسعار صرف ثابتة لعملات الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي.

### نظام الصرف الثابت

في مؤتمر بريتون وودز تمَّ إقرار نظام صرف ثابت، وتحديد مستوى تكافؤ أسعار صرف العملات فيما بينها، وأوكل إلى صندوق النقد الدولي مراقبة ذلك، فقد التزمت الدول الأعضاء في الصندوق تحديد سعر تكافؤ عملاتها الوطنية بالذهب والدولار. كما تم تحديد سعر تكافؤ الدولار بالذهب أيضاً، كما التزمت الدول بأن تتولى مصارفها

المركزية ضمان استقرار سعر تكافؤ عملاتها الوطنية مقابل الذهب والدولار بتدخلها في أسواق الصرف عند الضرورة. فنظام الصرف الثابت يعني تحديد أسعار تكافؤ مستقرة بين كل من العملات الوطنية والذهب والدولار، وتثبيت أسعار التكافؤ بين هذه العملات على نحو غير مباشر.

في ظل نظام الصرف الثابت يمكن لسعر صرف أي عملة أن يتغير ضمن هامش (+ آو -2.25٪) وفي حال تجاوز التغير هذه النسبة يتوجب على المصرف المركزي التدخل لتصحيح الوضع. كما سمح نظام صندوق النقد الدولي لأي دولة تحريك سعر صرف عملتها المحدد سابقاً في حدود (+ أو -10٪) على أن تعلم صندوق النقد الدولي بذلك لاحقاً. أما إذا كانت الضرورة تقتضي أن يتجاوز التغيير حدود 10٪ فيجب على الدولة أخذ موافقة الصندوق مسبقاً بعد دراسة أوضاع الدولة الاقتصادية، ويقوم صندوق النقد الدولي بإبلاغ أي تغيير في سعر الصرف إلى جميع الدول الأعضاء.

غير أن نظام الصرف الثابت لم يصمد أمام الواقع، فمنذ 15 آب 1971، عندما ألغى الرئيس الأمريكي استبدال الذهب بالدولار توقف فعلياً العمل بنظام الصرف الثابت. وأصبحت أسعار تكافؤ العملات فيما بينها تتحدد على قاعدة العرض والطلب أو ما يسمى بأسعار الصرف العائمة.

وبموجب نظام الصرف العائم تتغير أسعار صرف العملات بحرية تامة حتى يتحقق التوازن بين عرض العملة والطلب عليها نظرياً، ولاتتدخل المصارف المركزية للتأثير على سعر الصرف. ويتحقق التوازن بين أسعار الصرف عفوياً في ضوء أوضاع الموازين التجارية وموازين المدفوعات للدول المشاركة في التبادل الدولي. فالعجز في ميزان المدفوعات والميزان التجاري يؤدي إلى انخفاض في سعر تكافؤ العملة، وهذا بدوره يشجع على زيادة الصادرات وتخفيض الواردات حتى إعادة التوازن.

غير أن تعويم صرف العملات على نحو تام غير موجود في الواقع العملي، لأن من شأن ذلك أن يعرقل المبادلات الدولية ويخلق إرباكاً في النشاط الاقتصادي للدول. لهذا فإن المصارف المركزية تتدخل في مراقبة تغيير أسعار الصرف لتلافي حدوث اختلالات كبيرة في مستويات تكافؤ العملات مما قد يؤدي إلى إلحاق الأذى في العلاقات التجارية الدولية.

# الصناعة

## تعريف الصناعة وتطورها التاريخي

الصناعة industry هي عملية أو عمليات يتم بموجبها تحويل مادة خام أو مادة أولية إلى منتج نهائي يلبي حاجة المستهلك المحلي أو يهدف إلى التصدير، أو تنتج سلعة نصف مصنعة يتم تحويلها بعملية أو عمليات إلى منتَج نهائي استهلاكي (صناعة تحويلية) أو منتَج رأسمالي (كالآلات).

من المسلم به أن الأمم والمجتمعات في تطور مستمر، إلا أن سرعة التطور مرتبطة بجملة من الظروف التي تختلف باختلاف الشعوب والأقاليم الجغرافية وباختلاف الحضارات والعادات والأعراف والتقاليد. وهذا التطور ينعكس على مجمل الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، وعليه فإن المجتمعات قد انتقلت من مرحلة إلى أخرى بسرعة أو ببطء. وبصورة عامة كان المجتمع في بداية الأمر مجتمعاً رعوياً يعمل برعي الماشية ينتقل من مكان لآخر باحثاً عن الكلأ والماء، ثم انتقل بعده ليستقر في مكان محدد مناسب معتمداً في معيشته على الزراعة، فأضحى مجتمعاً زراعياً، ثم تحول تدريجياً إلى مجتمع صناعي متقدم ذي حضارة ومؤسسات عن طريق تحويله المواد الأولية الناتجة من الزراعة أو المواد الخام الموجودة على سطح الأرض أو باطنها إلى صناعة وإنتاج؛ مستخدماً في عملية التحويل قوة البخار ثمّ قوة الماء فالكهرباء، فالطاقات الأخرى، فكانت الثورة الصناعية التي تبعتها تطورات علمية أدت إلى الانتقال إلى مرحلة أخرى أكثر تقدماً سميت بمرحلة الثورة العلمية والتكنولوجية، رائدها العلم والتقدم التقني.

## الصناعة والنمو الصناعي

تقوم الصناعة على اختراع الآلات والأدوات، وهي جوهر العملية التنموية التي سببّها النمو الاقتصادي والتي سببت زيادة في الناتج القومي ومتوسط دخل الأفراد، والصناعة هي رافد أساسي للاستقلال السياسي ومحاولة لتحرير الاقتصاد من التبعية الأجنبية، فالصناعة الأكثر مرونة والأكثر استجابة للمتغيرات المادية والإنسانية هي التي تعمل على الاستفادة مما تجود به الزراعة من مواد وما يستخرج من الأرض لتلبية حاجات الإنسان التي تزداد يوماً بعد يوم كماً ونوعاً، ولكن بالشروط الموضوعية وبالعلاقة السليمة بين القطاعات الاقتصادية (الموارد الطبيعية والموارد البشرية والموارد المادية).

انتقلت البشرية من عصر الثورة الصناعية إلى عصر الثورة العلمية والتكنولوجية التي تقوم على العلم والبحث العلمي بالاكتشافات في علوم الرياضيات والفيزياء التي هي أساس الإنشطار النووي والصناعة النووية والحاسبات الالكترونية وكذلك اكتشافات الكيمياء على اختلافها، وعلم الأحياء الذي هو أساس التغيرات في مجال الزراعة والطب، مما أدى إلى تسريع عمليات التصنيع الحديثة والإنتاج الواسع جداً وإلى التقدم التقني.

## التبدلات الاجتماعية والسياسية

مرت وتمر بالعالم تحولات اقتصادية واجتماعية واسعة وتغيرات إقليمية ودولية أدت إلى نشوء النظام العالمي الجديد الذي لم يقم في الحقيقة على الحوار بل فرضته دولة أو دول بفعل قوتها وسيطرتها، لذلك يجب تسميته بالنظام الجديد للعالم الذي نادى بعولمة الاقتصاد. وبحرية التجارة الخارجية واعتماد اقتصاد السوق والذي من ميزاته الشركات المتعددة الجنسيات العابرة للقارات ذات السيطرة الكبيرة، والذي يتبنى الحد

من تقديم الخدمات الاجتماعية من قبل الحكومة والحد من صلاحياتها والتخلي عن وظيفتها الاجتماعية والاكتفاء بممارستها لحق السيادة أي القيام بوظيفتها التقليدية، والذي ينفذه كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية. كل ذلك من شأنه التراجع عن المكتسبات الاجتماعية والاقتصادية للمواطنين، ولاسيما في الدول النامية، وخلق حالة من عدم الاستقرار الاجتماعي والنفسي، مما يؤدي إلى عدم زيادة الإنتاج وعدم تطوير جودته في هذه الدول، إذا لم ترافق هذه الإجراءات إصلاحات ضمن تصور كلي وخطة اجتماعية واضحة المعالم.

## الصناعة في المجتمعات المتقدمة

الصناعة والتصنيع ليس هدفاً مجرداً بحد ذاته، بقدر ما هو تلبية لحاجات المواطنين ومساهمة في دعم الاستقلال السياسي برفده باستقلال اقتصادي حقيقي، فهو يقوم في الدول المتقدمة على الإنتاج الكبير لسوق واسعة بكميات كبيرة وبكلفة أقل، مستخدمة التكنولوجيا الحديثة التي تعمل على تطوير الإنتاج وأساليبه وإدارته وتسويقه وخلق صناعات مستقبلية متطورة، تستند إلى اكتشافات حديثة وبحث علمي في تطور دائم ومستمر، مما يؤدي إلى خلق مجتمعات صناعية جديدة بأسسها وهيكلها وعلاقاتها، وترك الصناعات الملوثة للبيئة أو التي تحتاج إلى عمالة كبيرة.

## الصناعة في العالم الثالث

يمكن أن يوصف العالم الثالث بأنه عالم متخلف ذو تبعية للدول الرأسمالية المتقدمة، أي ذو الاقتصاد التابع، باستيراده للآلات وقطع التبديل والمواد، والمتسّم بناتج قومي ومتوسط دخل فردي منخفضين وصناعة خفيفة ضعيفة كماً ونوعاً ومهارة فنية متدنية وتقنية بسيطة، وتراكم رأسمالي منخفض.

## الصناعة في الوطن العربي

أما في الوطن العربي فتتصف الصناعة عامة بأنها ضعيفة متكررة، فهي متنافسة غير متكاملة تعرقل مستقبلاً خطوات التكامل الاقتصادي العربي، الأمر الذي يتطلب القيام بخطوات تنسيق تمهيدية تتبعها خطوات من أجل الوصول إلى تكامل اقتصادي فوحدة اقتصادية عربية، ومن أجل وصف واقع الصناعة في الوطن العربي لابد من الإشارة إلى أن هذه الصناعة تختلف من قطر عربي لآخر حسب ظروف كل منه وحسب تطور اقتصاده. ويمكن تقسيم الدول العربية إلى ثلاث مجموعات حسب هيكلها الصناعي ومكانة الصناعة في اقتصادها الوطني:

فالمجموعة الأولى: تضم كلاً من مصر وسورية ولبنان والأردن والمغرب وتونس وهي دول ذات كثافة سكانية مرتفعة، كونت نواة صناعية استهلاكية مبكرة نسبياً متنوعة الهياكل الاقتصادية وذات إنتاج متوازن إلى حد ما بين عدد من الفروع الصناعية يعادل الزراعة والقطاع المنجمي، فالفوسفات والنفط والصناعات التحويلية كالمنسوجات والألبسة الجاهزة والأغذية والتبغ والجلديات والخشب والأثاث تشكل أساس بنيانها الصناعي.

والمجموعة الثانية: تضم دولاً كالعراق والجزائر وهي كدول المجموعة الأولى، لكنها تختلف عنها باعتمادها الرئيسي على فعاليات البترول والغاز و دولاً أخرى كالإمارات وسلطنة عُمان وقطر وليبيا والكويت ذات كثافة سكانية قليلة تؤدي فيها الصناعات التحويلية دوراً مهماً ودولاً كالسعودية والبحرين اللتين أخذتا تستأثر فيهما الصناعات التحويلية بدور كبير لديها، إضافة إلى المواد النفطية والغازية والبتروكيمياويات.

أما المجموعة الثالثة: **فهي** تضم دولاً عربية أقل نمواً مثل اليمن وموريتانيا والسودان والصومال وجيبوتي، وتؤدي الصناعات التحويلية فيها دوراً ثانوياً مقارنة بالزراعة وقطاع الخدمات، وهي مصدرة للعمالة التي تحول قسماً كبيراً من أجورها إلى الوطن الأم.

# الصندوق العربي للإنماء

راودت فكرة مؤسسة إقليمية عربية للتمويل الإنمائي ذهن القادة العرب منذ إنشاء الجامعة العربية، إلا أن هذه الفكرة لم تحقق تقدماً يذكر لمدة طويلة من الزمن لأسباب متعددة. وفي أعقاب حرب حزيران/ يونيو 1967، تبين جلياً لمعظم الدول العربية أن لا قوة ولا مناعة دون التعاون والتضامن من أجل بناء اقتصاد عربي متين ومؤسسات قوية وفاعلة. كما بدا للجميع أن التفرقة والتشتت يضعفان العرب ويقودان الى هزيمتهم، وأن المشروعات التي لا تنجز تحطم العزائم وتشكك في النوايا. وبناء على هذه القناعة، وبعد مرور شهرين فقط على انتهاء الحرب، تقدمت بعض الدول العربية بمقترحات ومشروعات كان الهدف منها استجماع القوى ومواجهة التحديات.

ومن هذا المنطلق، تقدمت دولة الكويت بمشروع يهدف الى دعم الجهود الإنمائية للدول العربية عن طريق مؤسسة مالية عربية مشتركة تتخصص في تمويل مشروعات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول الأعضاء، وتعمل على تشجيع الاستثمارات المشتركة المعززة للتعاون والتكامل الاقتصادي العربي.

وقد وافق وزراء المال والاقتصاد والنفط العرب المنعقد في بغداد في آب/ أغسطس 1967 بالإجماع على إنشاء صندوق تنمية سمي «الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي»، ورفع توصية بذلك لملوك ورؤساء الدول العربية الذين اجتمعوا بعد بضعة أسابيع في الخرطوم.

وفي شهر تشرين الأول/ أوكتوبر 1967، وافق وكلاء وزارات الاقتصاد والمال على اتفاقية إنشاء الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي Arab Fund for

Economic and Social Development كهيئة إقليمية قومية برأس مال 100مليون دينار كويتي (د. ك). ثم اعتمد المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية نص هذه الاتفاقية التي تم التوقيع عليها في 16أيار/ مايو 1968، وأعلن نفاذها من طرف جامعة الدول العربية في 18كانون الأول/ ديسمبر 1971، وعقد أول اجتماع لمجلس محافظي الصندوق في 6شباط/ فبراير 1972، وباشر الصندوق عملياته الاقراضية من مقره في دولة الكويت في 30كانون الثاني/ يناير 1974، بعد أن استكمل تنظيم هيكله واستقطاب الكفاءات العربية اللازمة لمزاولة أنشطته.

### أغراضه ومبادئ العمل فيه

حددت أهداف الصندوق العربي وأغراضه في محورين متكاملين: دعم تنمية الأقطار العربية على المستويين الاقتصادي والاجتماعي، وإنجاز المشروعات العربية المشتركة التي تهدف الى تحقيق التكامل العربي. فقد أعلن في اتفاقية إنشاء الصندوق العربي أن حكومات الدول الأعضاء قررت تأسيس هيئة مالية إقليمية عربية ذات شخصية قانونية مستقلة رغبة منها في بناء اقتصاد الدول العربية على أساس متين ومساعدة هذه الدول على تلبية متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية من جهة، وتوثيق الصلة بين الدول العربية وتنسيق سياساتها وتعزيز التعاون فيما بينها من جهة ثانية.

وحددت اتفاقية إنشاء الصندوق العربي في مادتها الثانية أغراض الصندوق في عمليات تمويل المشروعات الإنمائية في الدول والبلاد العربية كما يأتي:

1ـ تمويل المشروعات الاقتصادية ذات الطابع الاستثماري بقروض تحمل شروطاً ميسرة للحكومات والهيئات والمؤسسات العامة والخاصة مع منح الأفضلية للمشروعات الاقتصادية الحيوية للكيان العربي والمشاريع العربية المشتركة.

2ـ تشجيع وتوظيف الأموال العامة والخاصة بطريق مباشر أو غير مباشر بما يكفل تطوير وتنمية الاقتصاد العربي.

3ـ توفير الخبرات والمعونات الفنية في مختلف مجالات التنمية الاقتصادية.

وفي ضوء تنامي دور القطاع الخاص في إنجاز مشروعات التنمية على أثر تنفيذ برامج التكيف والإصلاح الاقتصادي في الكثير من الدول العربية، وحدوث تغير ملموس في دور الدولة في اطار البيئة الدولية الجديدة، فقد عدلت هذه الاتفاقية في سنة 1997 لتشمل الإسهام في تمويل النشاطات الإنمائية للقطاع الخاص في الدول العربية. وأعيدت صياغة الاتفاقية لكي يشمل بندها الثاني الأغراض التالية، إضافة إلى ما شمله في الصياغة الأولى:

أـ تمويل مشروعات القطاع الخاص في الدول الأعضاء عن طريق تقديم القروض والضمانات على اختلاف أنواعها للمؤسسات والمنشآت ذات الشخصية الاعتبارية والمساهمة في رؤوس أموالها وتوفير عمليات التمويل الأخرى والخدمات المالية والفنية والاستشارية اللازمة، وذلك وفقاً للقواعد والشروط التي يحددها مجلس الإدارة.

ب ـ إنشاء أو المساهمة في رؤوس أموال المؤسسات ذات الشخصية الاعتبارية التي تهدف الى تنفيذ وتمويل مشروعات القطاع الخاص في الدول الأعضاء بما في ذلك توفير وتمويل الخدمات المالية والفنية والاستشارية اللازمة.

ج ـ إنشاء وإدارة صناديق خاصة تهدف إلى تحقيق أغراض معينة تتفق وأغراض الصندوق العربي، ويتم تمويلها من موارده وأي موارد أخرى، وتحدد وثائق إنشاء تلك الصناديق أغراضها وصلاحيتها وإدارتها والقواعد المنظمة لعملياتها.

واستند عمل الصندوق العربي على عدة مبادئ استوحاها من نص اتفاقية الإنشاء ومن حرصه على الإنصاف بين الدول، وتحقيق التوازن بين النشاطات، وضمان الجدوى والشفافية لكل المشروعات، ومن أهمها أن تكون المشروعات ذات أولوية ضمن خطط وبرامج التنمية، وتأكدت من خلال الدراسات جدواها الفنية والاقتصادية. وأن تتمتع الجهات القائمة على تنفيذها واستغلالها فيما بعد بالهياكل القانونية والتنظيمية والفنية الكفيلة بضمان سلامة المشروعات بما يحقق أهدافها. ويتعين كذلك أن تسهم الجهة المستفيدة بنصيب معقول في تمويل المشروع. كما يراعي الصندوق التوازن في توزيع القروض على الدول طبقاً للمعايير المقررة، مع إعطاء الأهمية للمشروعات العربية المشتركة التي تعضد التعاون والتكامل الاقتصادي بين الدول الأعضاء. ويحرص الصندوق على وضع ضوابط لتنفيذ المشروعات بما يكفل تحقيقها لأهدافها، والحصول على أفضل الشروط الفنية والمالية لتنفيذ المشروعات وذلك بطرح عمليات الشراء والتعاقد في مناقصات دولية أو محلية، أخذاً في الحسبان تشجيع المقاولات وبيوت الخبرة العربية كلما أمكن ذلك.

ومن أجل تطبيق هذه المبادئ، أولى الصندوق في عملياته أهمية كبرى للتشاور مع الحكومات، كما حرص على الاستفادة من الخبرات الموجودة في الدول العربية. وإن تكونت له في الربع الأخير من القرن العشرين بعض الخبرة والتجربة والمؤهلات الذاتية، فقد حرص دائماً على مشاركة المسؤولين المعنيين في الدول المقترضة في تقييم المشروعات وإنجازها ومتابعة هذا الإنجاز، فلم تنعزل أجهزته في مداخلاتها في سبيل التنمية عن أجهزة الدول المستفيدة، بل اعتمدت في الأساس على القدرات الذاتية المتوفرة لديها.

### هيكله التنظيمي

تتألف أجهزة الصندوق من مجلس المحافظين ومجلس الإدارة والمدير العام/ رئيس مجلس الإدارة، والجهاز التنفيذي الذي يضم الموظفين اللازمين للقيام بالأعمال التي تحددها إدارة الصندوق. ويتكون مجلس المحافظين من محافظ تعينه كل دولة عضو من أعضاء الصندوق. ويعد هذا المجلس بمثابة الجمعية العمومية للصندوق وله جميع سلطات الإدارة، ولكل محافظ عدد معين من الأصوات يتناسب مع عدد أسهم الدولة التي يمثلها في الصندوق. ويتكون مجلس الإدارة من ثمانية مديرين غير متفرغين ينتخبهم مجلس المحافظين من العرب المشهود لهم بالخبرة والكفاءة.

### موارده المالية

يعتمد الصندوق في تمويل نشاطه على موارده المالية المكونة من رأسماله المدفوع واحتياطاته وأرباحه غير الموزعة. وقد بدأ الصندوق أعماله عام 1974 برأسمال مصرح به بلغ 102 مليون د. ك، دفع منه حتى نهاية ذلك العام مبلغ 36مليون د.ك. ومع تزايد حاجة الدول المستفيدة من خدمات الصندوق، وفي ظل الظروف المواتية التي أعقبت تصحيح أسعار النفط عام 1973، تم زيادة رأسمال الصندوق المصرح به الى 400مليون د.ك عام 1975، ثم تقرر مضاعفته عام 1983 ليصل الى 800مليون د.ك. ويبلغ رأس المال المكتتب به والمدفوع حالياً نحو 663مليون د.ك.

ونظراً لاحتفاظ الصندوق بأرباحه المتحققة منذ إنشائه، وعدم قيامه بإجراء أي توزيعات، واستخدام موارده الفائضة في استثمارات ذات مخاطر قليلة ومحسوبة وعدم المضاربة في الأسواق المالية، فقد تمكن من تكوين احتياطات مالية بلغ تراكمها نحو 39.1مليار د.ك.

وبهذا فقد بلغت موارده أي رأسماله المدفوع واحتياطاته نحو205مليار د.ك.

**إنجازاته**

يتبين من نص اتفاقية إنشاء الصندوق أن الأهداف الأساسية للصندوق العربي، تتمثل في المساهمة في بناء الاقتصاد العربي عن طريق تمويل المشروعات والاستثمارات التنموية. وكان طبيعياً أن يتم في البداية التركيز في عمليات الإقراض على تهيئة وتجهيز البنى التحتية وتغطية الاحتياجات الأساسية كالغذاء والماء، وذلك لأن معظم الدول العربية كانت في بداية مسيرتها التنموية عند انطلاق نشاط الصندوق، ولم تكن قد اكتملت لديها البنى التحتية أو القدرة الذاتية اللازمة لتغطية الحاجيات الأساسية لاقتصادياتها. ومع ذلك فقد حرص الصندوق العربي على أن تشمل أنشطته الإسهام في مختلف مشروعات التنمية بما في ذلك قطاعات الإنتاج والخدمات الاجتماعية كالصحة والتعليم والإسكان وتطوير القوى البشرية. كما اهتم الصندوق بالمشروعات العربية المشتركة من حيث الإعداد والتمويل. وقام أيضاً بتقديم خطوط ائتمان لمؤسسات التنمية الوطنية لتوفير التمويل لمشروعات القطاع الخاص العربي.

وتفهماً من الصندوق لدوره الإنمائي، واستجابة لطلبات الاقتراض المتزايدة المقدمة له من الدول العربية الأعضاء، قام الصندوق بزيادة حجم إقراضه السنوي بشكل كبير وتدريجي ابتداء من عام 1986 استناداً الى سياسة إقراضية مرنة تقوم على الاحتفاظ بتوازن مناسب بين مصادر واستخدامات تدفقاته المالية في المدى المتوسط. لذلك فقد ارتفع حجم الإقراض السنوي للصندوق بشكل مطّرد من نحو 53مليون د.ك الى نحو 258مليون د. ك.

وقد قدم الصندوق العربي منذ إنشائه وحتى نهاية عام 2002قروضاً بلغت قيمتها 23.4146مليون دينار كويتي نال منها قطاع الطاقة والكهرباء 28.8بالمئة وقطاع الزراعة والتنمية الزراعية والتنمية الريفية 21.1بالمئة، وقطاع النقل والاتصالات

والموانئ 19.9بالمئة وقطاع المياه والصرف الصحي 10.6بالمئة وقطاع الصناعة والتعدين 9بالمئة وقطاع الخدمات الاجتماعية 8.9بالمئة، مع بعض المتفرقات بنسبة 1.4بالمئة.

ويعمل الصندوق بالتعاون والتنسيق مع مؤسسات التنمية العربية الوطنية والإقليمية والدولية للإسهام معها في دعم المشاريع والأنشطة الإنمائية ذات الأولوية للمنطقة العربية، ومن أهم مداخلاته في هذا المجال متابعته لأنشطة برنامج تمويل التجارة العربية، والتعاون مع المؤسسات العربية والدولية في عقد الندوات والاجتماعات المتخصصة، وعمله كأمانة للتنسيق للصناديق العربية.

لقد شارك الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي في تطوير الفكر الاقتصادي التنموي العربي، من خلال تأكيده ضرورة تكوين رؤية عربية مشتركة تركز على عملية النهوض بالمجتمع العربي كلياً، بالاعتماد على الذات والثروات المادية والبشرية العربية، والحفاظ على الذاتية الحضارية التي تجمع بين الأصالة والتطور والتحديث وتنمية الشخصية الذاتية للمجتمع العربي، وتحقيق وتعميم مبادئ الحرية والديمقراطية والعدالة والكفاية.

كما كان الصندوق أول من أعد الدراسات المتعلقة بالجامعات المفتوحة على أساس البدء بجامعة القدس المفتوحة، وكذلك كان أول من دعا وساهم في إعداد الدراسات المتعلقة بالجامعة التكنولوجية العربية والصناعات المتعلقة بالمتطلبات التعليمية، وتعليم الصغار والإسهام في حملة محو الأمية وإعداد الدراسات المتعلقة بالزلازل والهزات الأرضية والأمن الغذائي العربي والاستخدام المرشد للثروة المائية العربية وهجرة العقول العربية الى الخارج الى ما هنالك من قضايا تتعلق بالأمن الاقتصادي القومي، كربط شبكات الطرق العربية وشبكات الكهرباء والاتصالات السلكية واللاسلكية.

كما كان الصندوق العربي يمثل الصوت العربي الموحد في جميع المنابر والمنتديات التنموية الدولية، ويعمل على حشد المزيد من القروض والمنح والمساعدات الدولية للمشروعات العربية، لذلك كله أضحى الصندوق العربي مصدر الفكر والعمل العربي التنموي.

# صندوق النقد الدولي

اجتمع في عام 1944م ممثلو أربع وأربعين دولة في مدينة بريتون وودز في ولاية نيوهامشر في الولايات المتحدة الأميركية ووضعوا إطاراً للتعاون الاقتصادي الدولي لتفادي أخطار الكساد العالمي، محدثين مؤسستين مهمتين هما: المصرف الدولي للانشاء والتعمير International Bank for Reconstruction and Development، وصندوق النقد الدولي International Monetary Fund.

## أهداف الصندوق

تمّ إحداث صندوق النقد الدولي في عام 1945م وهو أحد وكالات الأمم المتحدة المتخصصة، وقد بلغ عدد الدول الأعضاء فيه في عام 2002م (183)عضواً ويرمي الصندوق إلى تحقيق مايلي:

- التوسع المتوازن للتجارة العالمية.
- استقرار أسعار الصرف.
- استبعاد التسابق على تخفيض قيم العملات.
- تصحيح موازين المدفوعات.

## وسائله

يستخدم الصندوق لتحقيق الأهداف المذكورة أعلاه الوسائل الآتية:

1ـ يقوم بالاطلاع على السياسات والتطورات الاقتصادية والمالية في الدول الأعضاء وعلى المستوى العالمي.

2ـ ويقدم النصح للدول الأعضاء، فقد طلب الصندوق من اليابان في عام 2000م مثلاً خفض أسعار الفائدة وتشجيع إعادة هيكلة المصارف والشركات، كما طلب

الصندوق من المكسيك إعادة النظر في رساميل المصارف. وفي عام 2001م حذر الصندوق من مخاطر التراجع الاقتصادي العالمي.

3ـ ويقوم الصندوق بتقديم القروض الى الدول التي لديها مشكلات في موازين مدفوعاتها، أي عجز ناجم عن قصور قيمة صادراتها في تغطية قيمة مستورداتها، ففي عام 1997ـ1998م مثلاً قدم الصندوق الى كوريا الجنوبية (21)مليار دولار. وفي عام 2000م قدم لكينيا (52)مليون دولار كجزء من قروض قيمتها (193)مليون دولار من أجل تنفيذ برنامج مكافحة الفقر وتسهيل النمو.

4ـ كما يقوم الصندوق بتقديم المعونة الفنية للحكومات والمصارف المركزية عن طريق تقديم الخبراء والدراسات والتدريب.

5 ـ ويقدم الصندوق في اجتماعاته مع خبراء الدول منبراً لبحث السياسات الوطنية التي لها علاقة بعمله، ويعمل، وفق رأيه، على جعل العولمة تخدم الجميع.

6ـ يركز الصندوق على السياسات الاقتصادية الكلية المتعلقة بالموازنة وإدارة النقد والاعتماد وأسعار الصرف وتنظيم القطاع المالي المتعلق بالرقابة على المصارف والمؤسسات المالية.

7ـ كما يركز الصندوق على السياسات الهيكلية القطاعية التي تؤثر في السياسات الكلية.

**سياساته الجديدة**

استن المدير التنفيذي الجديد للصندوق السيد هورست كوهلر سياساتٍ جديدة تتفادى الأخطاء التي وقع فيها الصندوق في أزمة بلدان جنوب شرقي آسيا في أواخر التسعينات من القرن الماضي. وتتلخص هذه السياسات بما يلي:

1ـ العمل على تطوير النمو الاقتصادي غير التضخمي المستمر الذي يفيد جميع الشعوب وتشجيعه.

2ـ أن يكون الصندوق موضع الثقة في ثبات نظام النقد العالمي.

3ـ أن يركز على السياسات الكلية والتعاون مع المؤسسات الأخرى لتحقيق الصالح العام.

4ـ أن يكون مؤسسة مفتوحة تتعلم من التجارب والنقاش.

5ـ وأن تتطور بصورة مستمرة بما يتوافق مع الظروف.

**أجهزته**

بموجب أحكام اتفاقية إنشاء الصندوق يُعدّ «مجلس الحكام» أعلى سلطة في الصندوق، ويتألف من ممثل عن كل دولة من الدول المنتسبة الى الصندوق، ويجتمع مرة في السنة في واشنطن ـ مقر الصندوق ـ أو في أي دولة أخرى، وينفرد هذا المجلس المسمى Board of Governors باتخاذ القرارات المهمة التي تحدد السياسات والتوجهات الأساسية major policy issues في عمل الصندوق.

كما يوجد في الصندوق مجلس تنفيذي يضم أربعة وعشرين عضواً يمثل كل واحد منهم دولة أو مجموعة من الدول وفق عدد الأصوات التي يحرزها كل عضو. ويجتمع هذا المجلس أسبوعياً وكلما اقتضت الحاجة، ويدير الأعمال اليومية في الصندوق day to day policies.

أما الأعضاء الدائمون فهم: (أمريكا، إنكلترا، اليابان، ألمانيا، فرنسا، الصين، روسيا، السعودية)، وفقاً لمبالغ مساهماتهم في رأسمال الصندوق وموارده. ويأتي بعدهم الأعضاء المنتخبون البالغ عددهم ستة عشر عضواً.

وتوجد في الصندوق عدة لجان تتولى أعمالاً مختلفة منها:

أ ـ لجنة النظام النقدي والمالي الدولي : International Monetary and Financial Committee التي حلَّتْ محل اللجنة المؤقتة.Interim Committee

ب ـ وتوجد لجنة أخرى تسمى: لجنة التنمية Development Committee.

يجرى التصويت في مجلس المحافظين وكذلك في المجلس التنفيذي حسب عدد الأسهم التي يمتلكها كل عضو. وكان الجهاز الفني والاداري للصندوق حتى نهاية عام 2002م يتألف من (2800)موظفاً من جنسيات نحو (133)بلداً. و تدفع الدول حصتها بما يعادل خمس وعشرين بالمئة منها بالقطع الأجنبي والباقي بعملتها الوطنية. ويمكن للصندوق أن يطلب تحويل المساهمة بالعملة الوطنية الى مساهمة بالقطع الأجنبي.

**موارده**

يحصل الصندوق على المال اللازم لتمويل عملياته وتقديم القروض لدعم موازين المدفوعات من رأسماله، ومن السوق المالية، ومن الاتفاقات التي يعقدها مع الدول لتأمين الأموال اللازمة له، وذلك مثل الترتيبات العامة للاستقراض المعروفة بـ(GAB) التي تم إحداثها في عام 1962م وتضم إحدى عشرة دولة مساهمة فيها. والترتيبات الجديدة للاستقراض المعروفة بـ (NAB) التي أحدثت في عام 1997م والتي تضم خمساً وعشرين دولة مساهمة فيها. كما يوجد لدى الصندوق الإمكانية لاستقراض (46) مليار دولار من الأسواق المالية.

**حقوق السحب الخاصة**

نظراً لتقلبات أسعار العملات المختلفة لتأمين السيولة اللازمة في الأسواق الدولية فقد أحدث الصندوق ما يشبه العملة الخاصة به أسماها:حقوق السحب

الخاصة، وهي عملة دفترية تستمد قيمتها من نسب محددة من قيمة العملات المشكلة لها، والتي هي الآن اليورو والين والاسترليني والدولار.

## خدمات الصندوق

يقوم الصندوق بتقديم العديد من الخدمات للدول الأعضاء منها:

1ـ تقديم النصح حول السياسات والتطورات المالية والاقتصادية الدولية والوطنية. وتجدر الإشارة إلى أن خبراء الصندوق يجتمعون بشكل منظم مع المسؤولين الحكوميين في كل دولة لمراجعة السياسات والإجراءات، وتقويم الأوضاع الاقتصادية والمالية في كل دولة، وتقديم المقترحات اللازمة لتحقيق الانسجام بين هذه الأوضاع والنظم النافذة في الصندوق، مما يؤدي إلى تطوير الأداء المالي والاقتصادي في تلك الدولة.

2ـ المراجعة السنوية الوطنية لسياسات الدول الأعضاءواجراءاتها لمعرفة مدى انسجامها مع أعمال الصندوق.

3ـ المراجعة العالمية لأوضاع الاقتصاد العالمي ومعرفة معوقات نموه.

4ـ المراجعة الإقليمية لمناطق معينة تشترك بصفات اقتصادية متشابهة.

## قروض الصندوق

توجد أنواع مختلفة من القروض يقدمها الصندوق، منها:

1ـ قروض الاستعداد الائتماني لدعم الدولة المعنية أو ما يسمى Stand- By Credit Arrangement، وهو تمويل يعطى للدولة المعنية، وتكون مدته من سنة الى سنة ونصف السنة، ويخصص لمعالجة المشكلات القصيرة الأجل لموازين المدفوعات.

2ـ قروض نافذة التمويل الممدد Extended Fund Facility: وهي قروض تعطى للدولة المعنية، وتكون مدة القرض منها من ثلاث الى أربع سنوات، وذلك لمعالجة المشكلات البنيوية، ويصاحبه عادة وضع برنامج تنموي لمعالجة هذه المشكلات.

3ـ تم في عام 1999م إحداث نافذة تمويلية خاصة «لخفض معدلات الفقر ودفع النمو» المعروفة بـ Poverty Reduction and Growth Facility وحلت محل نافذة التصحيحات الهيكلية:Enhanced Structural Adjustment Facility.

4ـ قروض التسهيل التمويلي التعويضي Contingent credit line: وهو قرض يعطى لأجلٍ قصيرٍ لمعالجة مشكلة قصيرة. كما توجد قروض تقدم للدول في الحالات الطارئة.

**صفات الإقراض المقدم من الصندوق**

تتصف القروض التي يقدمها صندوق النقد الدولي بأنها مشروطة بما يلي:

1ـ اتباع السياسات (الشرطية) conditional التي تحقق إعادة التوازن للاقتصاد.

2ـ أنها محددة بمدة زمنية معينة.

3ـ على المقترض تسديد هذه القروض قبل التسديد لأي دين آخر.

4ـ على المقترض أن يدفع الفائدة السائدة في السوق إضافة الى رسم خدمة ورسم التزام بالاضافة الى رسم إضافي يسمى (surcharge).

5ـ الالتزام بالضوابط المحددة في كيفية الحصول على القروض.

6ـ اجراء تقويم على مدى التزام المصرف المركزي باتباع الأصول المحددة لعملياته.

7ـ وإقراض الصندوق يمكن أن يشجع الدول الكبرى على أن تشاركه في اقراضه للدولة المعنية وبذلك يكون جاذباً لقروض أخرى.

أما المعونات الفنية التي يقدمها الصندوق فهي تقديم النصح وكذلك المساعدة المالية في شكل تمويلٍ ومِنَحٍ وخبراء وتجهيزات.

## تدعيم النظام المالي والنقدي الدولي

من المهام الأساسية لصندوق النقد الدولي القيام بتقوية القطاعات المالية في الدول الأعضاء من النواحي التالية:

- النواحي القانونية والتنظيمية والرقابية للمصارف.
- مدى كفاية رؤوس الأموال.
- أنظمة محاسبية معتمدة.
- إدارة جيدة للشركات.
- اعتماد النماذج والأنظمة الدولية.
- التشجيع على الانفتاح ونشر الإحصاءات.
- الشفافية والمسؤولية Transparency and Accountability.

ويتعاون الصندوق في قيامه بهذه المهام مع:

- القطاع الخاص في عمليات منع الأزمات وحلها.
- المنظمات والمؤسسات الدولية كالبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية وبنك التسويات الدولي والمنظمات الاقليمية الأخرى.

كما يعمل الصندوق على تخفيف الفقر، والإسهام في تخفيف الديون والغائها، وخاصة في الدول الرازحة تحت وطأة الديون الثقيلة ( HIPC) Heavily Indebted Poor Countries.

ولقد استفادت اعتباراً من حزيران 2001م نحو ثلاث وعشرين دولة من هذه المساهمة في تخفيف الديون، وكان منها تسع عشرة في إفريقيا السوداء.

# صندوق النقد العربي

## نشأته

أنشأت الدول العربية صندوق النقد العربي Arab Monetary Fund رغبة منها في إرساء المقومات النقدية للتكامل الاقتصادي العربي، ودفع عجلة التنمية الاقتصادية في جميع الدول العربية. وتم التوقيع على اتفاقية إنشاء الصندوق في السابع والعشرين من شهر نيسان عام 1976 في الرباط في المملكة المغربية. بدأ الصندوق أعماله بعد الاجتماع الأول لمجلس محافظيه الذي انعقد يومي 18و19 من ذلك الشهر. ومع انضمام جمهورية جيبوتي إليه عام 1996 وجمهورية جزر القمر عام 1999 أصبح الصندوق يضم في عضويته جميع الدول العربية الأعضاء في جامعة الدول العربية.

## أغراضه

تضمنت المادة الرابعة من اتفاقية إنشاء الصندوق الأهداف التي يسعى الصندوق الى الإسهام في تحقيقها، وهي:

1ـ تصحيح الاختلال في موازين مدفوعات الدول الأعضاء.

2ـ استقرار أسعار الصرف بين العملات العربية، وتحقيق قابليتها للتحويل فيما بينها، والعمل على إزالة القيود على المدفوعات الجارية بين الدول الأعضاء.

3ـ إرساء السياسات وأساليب التعاون النقدي العربي، بما يحقق المزيد من خطى التكامل الاقتصادي العربي، ودفع التنمية الاقتصادية في الدول الأعضاء.

4ـ إبداء المشورة فيما يتصل بالسياسات الاستثمارية الخارجية للموارد النقدية للدول الأعضاء، على النحو الذي يؤمن المحافظة على القيمة الحقيقية لهذه الموارد، ويؤدي الى تنميتها حيثما يطلب منه ذلك.

5ـ تطوير الأسواق المالية العربية.

6ـ دراسة سبل استعمال الدينار العربي الحسابي، وتهيئة الظروف المؤدية الى إنشاء عملة عربية موحدة.

7ـ تنسيق مواقف الدول الأعضاء في مواجهة المشكلات النقدية والاقتصادية الدولية، بما يحقق مصالحها المشتركة، ويسهم في الوقت ذاته في حل المشكلات النقدية العالمية.

8ـ تسوية المدفوعات الجارية بين الدول الأعضاء بما يعزز حركة المبادلات التجارية.

9ـ إضافة إلى ذلك، نصت المادة الثامنة على أن يقدم الصندوق المعونات والخدمات الفنية في المجالات النقدية والمالية للدول الأعضاء التي تعقد اتفاقيات اقتصادية تستهدف الوصول الى اتحاد نقدي بينها كمرحلة من مراحل تحقيق أهداف الصندوق.

**وسائله**

أفردت المادة الخامسة من الاتفاقية عدداً من الوسائل التي يعتمد عليها الصندوق في سبيل تحقيق أهدافه، منها. تقديم التسهيلات قصيرة ومتوسطة الأجل للدول الأعضاء للمساعدة في تمويل العجز الكلي في موازين مدفوعاتها مع بقية دول العالم الناجم عن تبادل السلع والخدمات ومبالغ التحويلات وانتقال رؤوس الأموال وإصدار الكفالات لمصلحة الدول الأعضاء تعزيزاً لاقتراضها من المصادر المالية الأخرى من أجل تمويل العجز الكلي في موازين مدفوعاتها، والوساطة في إصدار القروض في الأسواق المالية العربية والدولية لحساب الدول الأعضاء وبضماناتها.

ومن هذه الوسائل تنسيق السياسات النقدية للدول الأعضاء، وتطوير التعاون بين السلطات النقدية في هذه الدول. كذلك، فان من هذه الوسائل تحرير وتنمية

المبادلات التجارية والمدفوعات الجارية المترتبة عليها وتشجيع حركة انتقال رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء، وتخصيص ما يكفي من موارده المدفوعة بعملات الدول الأعضاء لتقديم التسهيلات الائتمانية اللازمة لتسوية المدفوعات الجارية بين الدول الأعضاء وفقاً للقواعد والنظم التي يقرها مجلس المحافظين وفي إطار حساب خاص يفتحه الصندوق لهذا الغرض.

ولتحقيق أهدافه وأهداف الدول المعنية، أتاحت الاتفاقية للصندوق عقد مشاورات دورية مع الدول الأعضاء بشأن أحوالها الاقتصادية والسياسات التي تنتهجها والقيام بالدراسات اللازمة. كما نصت الاتفاقية أن من الوسائل التي يعتمد عليها الصندوق تقديم المعونات الفنية للأجهزة النقدية والمصرفية في الدول الأعضاء.

## تنظيمه وإدارته

يتألف الهيكل التنظيمي لصندوق النقد العربي من مجلس المحافظين ومجلس المديرين التنفيذيين ومدير عام الصندوق الذي يرأس أيضاً مجلس المديرين التنفيذيين:

1ـ مجلس المحافظين: يتألف مجلس المحافظين من محافظ ونائب للمحافظ يمثلان كل دولة عضو من أعضاء الصندوق. وينتخب المجلس أحد المحافظين رئيساً له كل سنة من بين أعضائه بالتناوب. ويعتبر مجلس المحافظين جمعية عمومية للصندوق، وله جميع سلطات الإدارة، كما له أن يفوض مجلس المديرين التنفيذيين في ممارسة بعض سلطاته.

2ـ مجلس المديرين التنفيذيين: يباشر مجلس المديرين التنفيذيين السلطات المخولة له من قبل المحافظين، وله أن يفوض ما يراه مناسباً الى مدير عام الصندوق كرئيس للمجلس وثمانية مديرين ينتخبهم مجلس المحافظين، يعينون لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد.

3ـ المدير العام والموظفون: يعين مجلس المحافظين مديراً عاماً للصندوق لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد. ويتولى المدير العام رئاسة مجلس المديرين التنفيذيين ويصوت فيه عند تساوي الأصوات فيرجح جانباً على الجانب الآخر. كما أنه يقدم تقريراً سنوياً عن أعمال الصندوق إلى مجلس المحافظين في اجتماعه السنوي العادي. ويعتبر مدير عام الصندوق المسؤول عن جميع أعماله أمام مجلس المديرين التنفيذيين، ويتولى تطبيق التنظيمات الفنية والإدارية داخل الصندوق.

**رأسماله**

تم تحديد رأسمال الصندوق المصرح به بمقدار مئتين وخمسين (250) مليون دينار عربي حسابي (د. ع. ح.)، وحُدِّد الدينار العربي الحسابي لأغراض اتفاقية الصندوق بثلاث وحدات من حقوق السحب الخاصة، كما يحدد قيمتها صندوق النقد الدولي. ولقد اتخذ مجلس المحافظين عدة قرارات بشأن رأسمال الصندوق منذ عام 1983 كانت نتيجتها رفع رأسمال الصندوق المصرح به إلى 600مليون د.ع.ح. ورفع رأس المال المكتتب به الى 326,50مليون د.ع.ح.

**نشاطه الإقراضي**

تضع اتفاقية صندوق النقد العربي النشاط الإقراضي على رأس قائمة الوسائل التي أتيحت له لتحقيق أهداف إنشائه. وفي هذا الإطار، يقدم الصندوق تسهيلاته الائتمانية للدول الأعضاء، وفقاً لأحكام سياسة وإجراءات الإقراض المعتمدة لديه، قروضاً متفاوتة الآجال ومتسمة بالتيسير. ويصاحب تقديم معظم هذه التسهيلات الائتمانية المختلفة، التي يوفرها الصندوق للدول الأعضاء المؤهلة للاقتراض منه، إجراء المشاورات مع السلطات المختصة في الدول المقترضة للاتفاق معها على

السياسات والإجراءات المناسبة لمعالجة وإصلاح أوضاعها الاقتصادية إضافة الى متابعة تنفيذها.

## أنواع التسهيلات التي يقدمها

تتدرج التسهيلات التي يقدمها الصندوق ضمن إطارين: يتعلق أولهما باهتمامات الصندوق التقليدية في مجال الإسهام في تمويل العجز الكلي في موازين مدفوعات الدول المؤهلة للاقتراض، وما يتصل بذلك من تشاور واتفاق حول الإصلاحات الاقتصادية الضرورية التي تكون في مجملها مرتبطة بالأوضاع الاقتصادية الكلية في البلد المعني. أما الإطار الآخر، فيتعلق بالتسهيلات المقدمة لدعم إصلاحات قطاعية في طبيعتها، وتركز التسهيلات المقدمة ضمن هذا الإطار حالياً على دعم الإصلاحات التي تنفذها الدول الأعضاء المقترضة في القطاعين المالي والمصرفي.

## نشاطه في مجال الأسواق المالية العربية

أولى الصندوق منذ إنشائه اهتماماً لتطوير الأسواق المالية العربية التابعة له، لقناعته بأهمية الدور الذي يمكن لهذه الأسواق أن تقوم به في تعبئة المدخرات المحلية وحشدها في شكل استثمارات طويلة الأمد، وتوجيهها نحو القطاعات الاقتصادية الأكثر كفاءة ومردودية، وفي خلق وزيادة الوعي الادخاري والاستثماري لدى المواطنين.

## نشاطه في مجال التجارة

من أهم ما قام به الصندوق في هذا المجال إنشاء تسهيل التبادل التجاري، وتأسيس برنامج تمويل التجارة العربية:

1ـ تسهيل التبادل التجاري بين الدول العربية: أنشأ الصندوق ذلك الإجراء في إطار التسهيلات التي يوفرها للدول الأعضاء من أجل تشجيعها على تحرير التبادل التجاري فيما بينها من القيود، بتوفير التمويل لما قد ينشأ من عجز تجاري إقليمي

نتيجة تحرير التجارة على ذلك المستوى؛ إذ يقوم بتمويل العجز الحاصل في الميزان التجاري الإقليمي الذي قد تتعرض له الدولة العضو في مبادلاتها التجارية مع بقية الدول الأعضاء كلياً أو جزئياً.

2ـ برنامج تمويل التجارة العربية: أنشأ الصندوق برنامج تمويل التجارة العربية في عام 1989 بعدما أقرَّ نظامه الأساسي مجلس المحافظين برأسمال يبلغ 500 مليون دولار أمريكي. وقد أسهم الصندوق، بموجب قرار مجلس المحافظين، بنصف رأسمال البرنامج، كما أسهم الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي بخمس رأسماله، ويسهم عدد من المصارف المركزية والمصارف التجارية في الدول العربية في الجزء المتبقي بحيث بلغ عدد المساهمين 44 مؤسسة مالية ومصرفية في الدول العربية. وبإقرار النظام الأساسي للبرنامج، أوقف العمل بتسهيل التبادل التجاري بين الدول العربية.

### المعونة الفنية والتدريب التي يقدمها

قام الصندوق بإيلاء أهمية خاصة للمعونة الفنية لدعم قدرات الدول الأعضاء على تصميم البرامج وتطوير السياسات إضافة إلى تعزيز المهارات وتقوية القدرات الداخلية على التطبيق. كما عمل الصندوق، منذ بداية نشاطه، على مساندة الجهود التي تبذلها الدول في تأهيل وتحسين كفاءة ملاكاتها الوطنية العاملة في الأجهزة الرسمية المعنية. كما قام الصندوق ويقوم بأعمال أمانة محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية.

# العرض والطلب

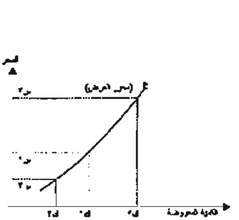
قانون العرض والطلب Supply and demand: أحد القوانين الأساسية في علم الاقتصاد، يؤدي دوراً أساسياً في تحديد الأسعار وتشكل الأسواق، ومن ثمّ يؤثر ويتأثر بالمنفعة المتحققة والإنتاج والاستهلاك والدخل القومي والنمو الاقتصادي العام.

## تعريف العرض والطلب

العرض: هو كمية السلع أو الخدمات التي يعرضها منتجوها عند كل مستوى مرتقب من الأسعار، في مدة زمنية محددة.

تسعى كل منشأة إلى تحقيق أكبر كمية من الإنتاج بالحد الأدنى من التكاليف، وذلك عن طريق الكيفية التي تستخدمها لتجميع عوامل الإنتاج ومستلزماته وتسخيرها في العملية الإنتاجية.

وبافتراض ثبات المستوى التكنولوجي وحجم المنشأة ووضع المنافسين الآخرين والضرائب والإعانات والظروف المناخية السائدة ومستوى التأهيل السائد في الزمن القصير، فإن العلاقة التابعية (العرض/ السعر) على منحنى العرض هي علاقة طردية؛ أي بقدر تزايد السعر تتزايد الكمية المعروضة، والعكس أيضاً صحيح.

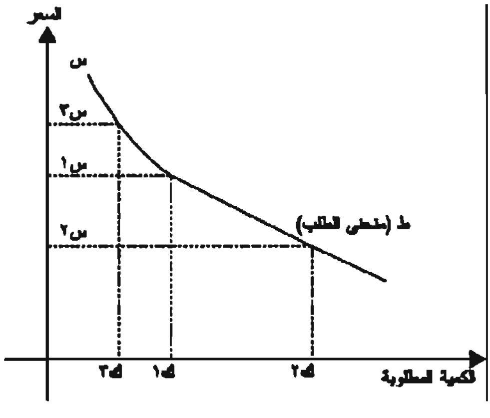


الشكل (1) علاقة العرض / السعر

وهذا واضح من خلال الشكل رقم (1) الآتي: حيث يتجه منحى العرض ارتفاعاً باتجاه اليمين ولكن ثمة استثناءات عديدة لقانون العرض، تؤثر في اتجاه هذه العلاقة التابعية، مثل: طبيعة المنافسة، والمدة الزمنية، وطبيعة المنتجات الموسمية، وتغيرات الميول والأذواق، وحجم المنشأة والمستوى التقني، وطبيعة ونوع التكاليف، وتوزع الموارد، والدخل.

كل هذه العوامل تؤثر في تكاليف الإنتاج، ومن ثمّ في الأسعار، وأخيراً تؤثر في ربحية المنشأة ووضعها التوازني، الذي يمكنها من الحصول على أعلى الأرباح بأقل التكاليف.

الطلب: هو كمية السلع أو الخدمات التي يرغب المستهلكون في الحصول عليها عند كل مستوى مرتقب من الأسعار، وذلك في مدة زمنية محدودة. ولذلك يسعى المستهلك إلى تحقيق أكبر قدر من الإشباع والمنفعة عن طريق الكيفية التي يوزع بها دخله للحصول على مختلف السلع والخدمات.




الشكل (2) علاقة الطلب/ السعر

وبافتراض ثبات الدخل والثروة والميول والأذواق والعادات والتقاليد، فإن العلاقة التابعية (الكمية/ سعر) على منحنى الطلب هي علاقة عكسية، أي بقدر تزايد السعر تتناقص الكمية المطلوبة والعكس أيضاً صحيح، وهذا واضح من الشكل رقم (2) حيث يتجه منحنى الطلب إلى أسفل وإلى جهة اليمين.

وبالتأكيد توجد بعض الاستثناءات لقانون الطلب مثل السلع التفاخرية prestige goods التي يمكن أن يزداد الطلب عليها مع ارتفاع أسعارها، أو في حالة توقعات السعر price expectations حيث يمكن أن تنعكس العلاقة التابعية (كمية/ سعر) لأن المستهلكين يتوقعون مزيداً من انخفاض الأسعار، فتنخفض الكمية المطلوبة مع انخفاض الأسعار، أو يتوقعون المزيد من ارتفاع الأسعار فتزداد الكمية المطلوبة مع ارتفاع الأسعار.

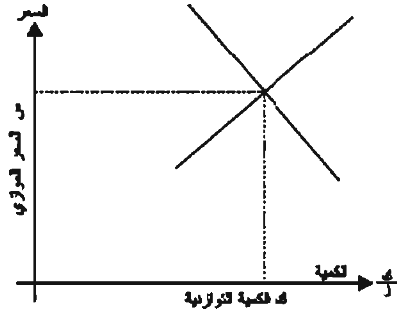
**التكاليف والعرض**

تؤثر تكاليف الإنتاج مباشرة في مقدار العرض من السلع أو الخدمات، وتتنوع تكاليف الإنتاج حسب تنوع وطبيعة النشاط الإنتاجي. وعموماً تقسم النفقات التي تدفعها المنشأة إلى: تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة، غير أن التكلفة التي تؤثر في مقدار العرض تكون غالباً التكلفة المتوسطة أو التكلفة الحدية. ويكون أفضل وضع للمنشأة عندما تتساوى تكلفتها الحدية مع السعر السائد في السوق.

وعن طريق تفاعل تكاليف الإنتاج مع حجم المنشأة وحجم الطلب وطبيعة المنافسة ومستوى الأسعار السائدة، تستطيع المنشأة أن تحقق وضعها التوازني في مدة زمنية محددة، حيث يمكن لمستوى الإنتاج (العرض) أن يتغير ويتعدل ليتفق وحجم الطلب ومستوى التكاليف، وهذا التوازن يختلف في المدة الطويلة عنه في المدة القصيرة؛ إذ تستطيع المنشأة أن تغير كمية الإنتاج عن طريق التحكم في الكمية المستخدمة من

بعض عوامل الإنتاج، في حين أنه في الزمن الطويل تستطيع المنشأة أن تغير كميات عوامل الإنتاج المستخدمة جميعها.

### العرض والطلب والأسعار




الشكل (3) السعر التوازني في السوق

يتحدد السعر في السوق عند نقطة تلاقي قوى العرض الإجمالي (إجمالي العروض الفردية للمنتجين والمستوردين كافة)، مع قوى الطلب الإجمالي (إجمالي طلب المستهلكين من الأفراد والمنشآت والمؤسسات + الصادرات)، في السوق (سوق السلع والخدمات + سوق عوامل الإنتاج)، وعندها تحاول كل منشأة أن تحدد الكمية التي ستنتجها وتبيعها لتحقيق أقصى أرباح ممكنة ويمثل الشكل رقم (3) سعر السوق التوازني للاقتصاد الوطني.

وتتأثر هذه الأسعار بمجموعة عوامل أهمها:

1ـ النظام الاقتصادي السائد، ودرجة الحرية الاقتصادية المتوافرة.

2ـ حالة السوق (منافسة كاملة، منافسة احتكارية، احتكار جزئي، احتكار كامل، أنظمة التجارة الخارجية السائدة، الاتفاقات والتكتلات الاقتصادية الدولية).

3ـ حالة الاقتصاد السائدة (ازدهار، كساد، تضخم ... الخ).

4ـ مستوى الدخل القومي، التشغيل/ البطالة، التدريب والتأهيل، الإنتاجية... وعموماً توجد علاقة تبادلية بين تغيرات الأسعار واستجابات العرض والطلب عليها تُدعى علاقة المرونة السعرية لكل من الطلب والعرض ( price elasticity of demand and supply)، وتعني نسبة استجابة تغيرات الكمية المعروضة أو المطلوبة إلى التغيرات النسبية للأسعار، وتتأثر المرونة بعوامل عدة أهمها: درجة أهمية السلعة للمستهلك، ونصيبها في إجمالي دخله، وقابليتها للتخزين، ومدى اعتمادها على العوامل والظروف الطبيعية، والميول والأذواق والمستوى التكنولوجي السائد.

## العرض والطلب والنمو الاقتصادي

يعد العرض والطلب المحركين الأساسيين للنمو الاقتصادي، ويتحقق عبر تفاعل القوى الإجمالية للعرض والطلب على صعيد الاقتصاد القومي، ويتضمن:

- إجمالي المنشآت والشركات والمؤسسات بأنواعها كافة، والتي تقدم سلعاً أو (خدمات + الواردات).
- إجمالي الموارد الاقتصادية المستخدمة في عملية الإنتاج (الموارد البشرية، والبنية التحتية، والعدد والآلات والتجهيزات والأرض والبناء، والتأهيل والتدريب والأنظمة والإجراءات الإدارية المشجعة).
- الاتفاقات والتكتلات الاقتصادية الدولية (فتح الأسواق، تبادل التكنولوجيا والخبرات والمهارات).
- الطلب الكلي لأغراض الاستهلاك أو بدائع الاستثمار.

ومع تنامي هذه العناصر وتزايدها وتطورها كمياً ونوعياً، فإن إمكانيات الإنتاج تتوسع وهذا يوفرّ احتياجات المجتمع المتنامية، وخاصة الزيادة السنوية في أعداد السكان.

يضاف إلى ذلك ضرورة تزايد نسب ومعدلات التشغيل في المجتمع، لاستيعاب قوة العمل الجديدة، التي تضاف سنوياً إلى قوة العمل المتوافرة في المجتمع؛ لأن زيادة التشغيل تؤدي إلى زيادة الدخل، ومن ثم إلى زيادة الطلب، والذي يظهر من جديد في توسع أعمال المنشآت والشركات والمؤسسات المختلفة مولداً دورة جديدة من دورات النمو الاقتصادي.

## العقلانية الاقتصادية

العقلانية rationalité أصلاً هي التصرف بتعقل ووفقاً للمنطق. والعقلانية الاقتصادية rationalité économique هي التصرف الاقتصادي الاستهلاكي أو الإنتاجي بما يوفر تعظيم المنفعة الاستهلاكية بأقل تكلفة ممكنة ويزيد في العائد الاقتصادي من الموارد الموضوعة في العملية الإنتاجية.

إن العقلانية الاقتصادية أو الرشاد الاقتصادي مقولة ليست بعيدة عن «الاقتصادية» économisme التي ترى في سلوك الفعاليات الاقتصادية من حيث السلوك والقيم والتقويم تطبيقاً للنظريات الاقتصادية وطرائق علم الاقتصاد وحسب. وهي قريبة جداً من «العقلنة» rationalisation الاقتصادية بمعنى السلوك الاقتصادي الذي يهدف إلى تحقيق النجاعة الاقتصادية في أي تصرف.

تعد العقلانية الاقتصادية نقطة الانطلاق في نشأة العلوم الاقتصادية وتطورها، من حيث إن العقلانية تقوم على عزل حيز اقتصادي معين للسلوك بعيداً عن البعد الاجتماعي. فأصحاب الفعاليات الاقتصادية (مستهلكون أو منتجون) يحددون سلوكهم على أساس البحث عن تعظيم الإشباع بأقل ما يمكن من الجهد للحصول على الهدف المحدد.

مع تطور علم الاقتصاد تطورت مفهومات العقلانية الاقتصادية لتشمل عقلنة الأهداف من حيث انسجامها فيما بينها إضافة إلى عقلنة استخدام الموارد المناسبة لتحقيق الأهداف المرغوب فيها، يضاف إلى ذلك استخدام نماذج رياضية لضمان ترابط القرارات الاقتصادية فيما بينها لتيسير الحصول على الأهداف بأقل الأثمان.

شمل مفهوم العقلانية الاقتصادية في مرحلة متقدمة ـ إضافة إلى رفع المردود الاقتصادي ـ بعض الجوانب القيمية والاجتماعية وأحياناً السياسية مثل المكانة الاجتماعية، السلطة وكسب الشعبية، وهكذا لم يعد استخدام الموارد لتحقيق أهداف غير اقتصادية مباشرة مناقضاً للعقلانية الاقتصادية بمفهومها المعاصر، وتطور مفهوم العقلانية ليشتمل على عقلانيات اقتصادية تتناول سلوك المستهلك وسلوك المنتج، وعقلانية الأهداف وعقلانية القيم، عقلانية اتخاذ القرار وعقلانية النتائج، ومن ثم عقلانية الفعاليات الاقتصادية وعقلانية النظام الاقتصادي.

## العقلانية أساس علم الاقتصاد

يعرّف علم الاقتصاد على نحو مختلف حسب المدارس الاقتصادية، وهناك قاسم مشترك في كل تعريفات علم الاقتصاد في أن هذا العلم يتناول إدارة الموارد المتاحة للحصول منها على أعلى مردود ممكن، أي للحصول على أعلى مستوى ممكن من المنفعة بأقل تكلفة ممكنة، ومن ثم فإن العقلانية الاقتصادية بجوهرها تتمثل في تجسيد مضمون علم الاقتصاد، فعقلانية المنتج تكمن في الحصول على أكبر حجم إنتاج من موارد الإنتاج المتاحة له. وتكون عقلانية المستهلك في تقسيم موارده المخصصة للاستهلاك على المواد الاستهلاكية اللازمة حسب سلم الأوليّات وأفضلياته الذاتية، أخذاً بالحسبان مستوى أسعار البدائل الاستهلاكية الممكنة؛ ذلك لأن النظرية الاقتصادية ـ وعلى اختلاف المدارس ـ قد حددت عدداً من الفرضيات لتحديد مستوى عقلانية المستهلك والمنتج. واعتماداً على هذه الفرضيات فإن سلوك المستهلك العقلاني يكون في تعظيم مستوى الإشباع من خلال تحديد خياراته على نحو يجعل المنفعة الهامشية لكل أنواع استهلاكاته متساوية فيما بينها، والمنتج العاقل هو الذي يعظم الأرباح التي يحققها

مشروعه بالنسبة للمشروعات التي تهدف إلى تحقيق الربح أو تعظيم الخدمات التي يقدمها المشروع قياساً إلى تلك التي لاتهدف إلى تحقيق الربح.

## عقلانية الفعاليات وعقلانية النظم الاقتصادية

تتجلى عقلانية الفعالية الاقتصادية سواء أكانت هذه الفعالية مستهلكاً أم منتجاً بالطريقة التي يتصرف بها (أو يجب أن يتصرف بها) في متابعة تحقيق الأهداف التي يرسمها لنفسه. أما عقلانية النظام فتطرح عدداً من الأسئلة بقدرته على توفير عدد محدد من الغايات مثل نمو وسائل الإنتاج، ورفع مستوى المعيشة، وإعادة توزيع الدخل، وتقليص الفروق بين الفئات، وتحقيق العدالة.

وعقلانية الفعالية الاقتصادية (الشخص أو المشروع أو الدولة بصفتها الاعتبارية) هي عقلانية قصدية تعبر عن منهج علمي ذاتي في طرح التساؤل في الغايات وسبل تحقيقها بينما عقلانية النظام تتمثل في تغليب مصلحة الجماعة على مصلحة اللاعبين الأفراد، الذين ينظر إليهم بوصفهم نتاجاً لعقلانية النظام أو سنداً في حسن سيره، وغالباً ما تناقش عقلانية النظام بالمقارنة بين النظامين الرأسمالي والاشتراكي وقدرة كل منهما على تحقيق الأهداف المجتمعية الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

والمسألة الجوهرية في التحليل هي كيفية التوفيق بين عقلانية الفعاليات الاقتصادية وعقلانية النظام. ففي حين يؤكد أنصار الحرية الاقتصادية أن اقتصاد السوق كفيل من خلال آلية العرض والطلب بترتيب التوافق بين عقلانية النظام وعقلانية الأشخاص يلاحظ أن الاقتصاديين الاشتراكيين يؤكدون ضرورة التخطيط المركزي أو التأشيري في مثل هذا التوافق.

## العقلانية الاقتصادية الشاملة

على الرغم من الانتصار الذي حققه اقتصاد السوق على الاقتصاد المخطط لتحقيق مستوى معيشة أعلى للسكان وبناء اقتصاد عصري وإنتاجية عمل أعلى، وعلى الرغم من شبكات الحماية الاجتماعية الفعالة التي تأسست في الدول الصناعية المتقدمة؛ عجز اقتصاد السوق حتى اليوم عن تحقيق العدالة وتقليص الفروق بين الفئات الاجتماعية، مما يهدد المجتمعات الآخذة باقتصاد السوق بالاضطرابات الاجتماعية وعدم الاستقرار؛ في حين أن اقتصادات التخطيط المركزي أخفقت في تحقيق بناء اقتصادات متطورة مماثلة لتلك التي تحققت في المجتمعات الرأسمالية، وعجزت عن توفير مستويات معيشة عالية لسكانها، على الرغم من المكاسب الاجتماعية لتوزيع الدخل وتوفير الخدمات الأساسية (التعليم، الثقافة، الصحة) لكل أفراد المجتمع، إضافة إلى تقليص الفروق بين الفئات الاجتماعية، وقد أدت عدالة التوزيع وتوفرّ فرص العمل لجميع الراغبين فيه إلى توجيه اهتمامات أفراد المجتمع نحو الثقافة والابتعاد عن الجريمة.

إن مقارنة بسيطة بين ترتيب الدول الاشتراكية السابقة والدول الصناعية الرأسمالية من حيث نصيب الفرد في كل منها من الناتج المحلي الإجمالي وترتيبها حسب مؤشر التنمية البشرية، الذي يأخذ بالحسبان كلاً من مستوى التعليم ومستوى الخدمات الصحية المتاحة، تبيَّن بوضوح أن ترتيب المجتمعات الاشتراكية السابقة من حيث مؤشر التنمية البشرية يتفوق كثيراً على ترتيبها في السلم العالمي من حيث نصيب الفرد من الدخل.

إن العقلانية الاقتصادية الشاملة تستدعي الأخذ بالحسبان أكثر من رفع متوسط المعيشة وتحسين متوسط الدخل الفردي؛ إذ تقتضي تدخل الدولة في إعادة توزيع

الدخل، وتخفيض نصيب أكبر من الناتج لتوفير الخدمات الأساسية لأفراد المجتمع بصرف النظر عن مستويات الدخل لكل فرد.

# العلاقات العامة

العلاقات العامة relations public، هي مجموعة نشاطات تستهدف المزيد من الاتصال والتفاهم بين منظمة أو فرد وبين واحدة أو أكثر من الجماعات التي يطلق عليها عادة «الجمهور» public the، ويعني المصطلح أيضاً الواجبات المحددّة التي يقوم بها مسؤولون في حرفة معيّنة.

ومن الذين يستخدمون العلاقات العامة: الشركات والجماعات الدينية ونقابات العمال وأرباب العمل والإدارات الحكومية والجماعات الترفيهية والسياسية. ويتفرع أعضاء هذه الفئات من مساهمين وعاملين إلى مجتمعات متكاملة أو أعضاء في الإعلام والاتصالات. ويتم التواصل بين جماعة ما وبين جمهورها عن طريق معلومات مبسطة تنساب عبر حملة إعلامية متطورة وأفلام متميزة وإعلانات وخطب ونشرات ومشاهد أو مسلسلات متلفزة ترمي كلها إلى كسب ود الجمهور المخاطب. وعليه فرضاء الجمهور هو الهدف الرئيس الذي تسعى إليه أي حملة من حملات العلاقات العامة، فإن لم تلب الحملة احتياجات الجمهور انفض عنها ولم يساندها.

وتنفذ برامج العلاقات العامة عادة من خلال:

آ ـ العلاقات العامة بالشركات.

ب ـ وكالات العلاقات العامة.

ج ـ إدارة المعلومات العامة.

يتضمن عمل العلاقات العامة نوعين أساسيين من الأنشطة: البحوث العلمية، ووسائل الاتصال، فالبحث العلمي جانب حيوي في العلاقات العامة، لأن المنظمة قد لاتعرف رأي الجمهور فيها وكيف يفكر الناس بها، ولماذا يعتنقون تلك الآراء عنها.

وكل ماتقدم جوانب مهمة لمساعدة إدارة المنظمة في تحديد سياساتها وممارساتها؛ لذا يستفيد خبراء العلاقات العامة من البحوث العلمية واستطلاعات الرأي في الحصول على معلومات من الجمهور؛ فالباحثون يجمعون المعلومات التي تساعد على تحديد المشكلات والمواقف العديدة التي تواجه المنظمة في الصناعة ومجتمع العمل مثلاً. أما في المجال السياسي فينبغي للباحثين جمع المعلومات عن الرأي العام حتى يعرف المرشح لمنصب ما، ماهية المسائل التي يجب عليه مواجهتها وتقديم الحلول التي يقترحها لها في أثناء حملته الانتخابية. ثم عليهم أيضاً أن يقيّموا آثار العلاقات العامة على حملة المرشح الانتخابية، إضافة إلى ضرورة مواكبتهم الأساليب العلمية التي طورتها المؤسسات الأخرى في مجال الاتصالات العامة. وتعد وسائل الاتصال بين المنظمة والجمهور جزءاً مهماً في أي حملة للعلاقات العامة، غير أن حجم المنظمات الحديثة وتركيبها المعقد غالباً مايجعل الاتصال المباشر بالأفراد شبه مستحيل؛ لذا تستعين معظم المنظمات بالوسائل الإعلامية الضخمة للاتصال بالجمهور، وغالباً ماتستهدف تلك المنظمات من حملاتها الاعلامية استقطاب جماعات من الناس يشاركونها في الاهتمام ذاته.

ويستخدم اختصاصيو العلاقات العامة عدداً من الأساليب الأساسية للاتصال بالجمهور، منها الإعلان والدعاية والوكالات الصحفية وجماعات الضغط [مايعرف باللوبي] lobby. فالإعلانات تشمل الإعلان المدفوع الأجر والاتصالات غير الشخصية عبر وسائل الإعلام، مثل الملصقات والبريد والصحف والإذاعات والتلفاز وغيرها. أما «اللوبي» أي جماعات الضغط فهي تعمل على التأثير في انتخابات الهيئات التشريعية بغية مساندة مصالح مستخدِمها، وتسخّر الدعاية والوكالات الصحفية لتدعيم المستفيد بما تحققه من تغطية إعلامية إيجابية عبر وسائل الإعلام.

ويمكن للعامل في العلاقات العامة أن يكتشف الثغرات في وسائل الاتصال بتحليله إجابات الجمهور التي ترد إليه إما مباشرة بصورة خطابات واتصالات هاتفية أو بريد الكتروني أو بصورة غير مباشرة، كما يحدث عندما يستجيب المستهلكون لحملة العلاقات العامة بإقبالهم على شراء أو رفض منتجات الشركة، أو عندما يتجاوب الموجهة إليهم الحملة السياسية بتأييدهم أو إعراضهم عن المرشح الذي تتم الحملة لصالحه.

تاريخ العلاقات العامة قديم على مدى التاريخ، أما تاريخ العلاقات العامة بمفهومها الحالي فيمكن إرجاعه إلى مطلع القرن العشرين، وقد جاء رد فعل على التعقيد المتزايد في تركيبة المجتمع وتصاعد قوة الرأي العام وتوسع المعرفة بدوافع الأفراد والجماعات. وعليه فقد بدأت العلاقات العامة تأخذ طابعها المعاصر بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى سنة 1918؛ إذ أدت ظروف التوسع الصناعي والتقني في كثير من الدول إلى ظهور مشروعات صناعية وتجارية معينة وممارسات لم تتوافق مع مصالح الجمهور، مما أدى إلى نقد المشروعات هذه. وأدرك مديرو الشركات أن رغبتهم في تحقيق أرباح أكثر زادت من حدة تلك الانتقادات. كما شعر كبار رجال الأعمال أيضاً بالارتياح لنجاح حملات العلاقات العامة التي قامت بها المصالح الحكومية ومكاتب الخدمة الاجتماعية في بعض الدول، وأسفرت عن تحقيق أهدافها، وبدأت المؤسسات في تصميم وتنفيذ البرامج للفوز برضا الجمهور، وشعرت المدارس والمشافي وغيرها من الهيئات غير الربحية وكذلك التنظيمات السياسية بأهمية الحاجة إلى جهودٍ منظمةٍ لكسب تأييد الجمهور.

وتطور مفهوم العلاقات الدولية المعاصر ببطء حتى نهاية الحرب العالمية الثانية عام 1945، ثم بدأ هذا التطور يتسارع منذ ذلك الوقت، حتى عمّت المنظماتِ

التجارية والسياسية كافة، رغبة جامحةٌ في استخدام العلاقات العامة أداةً لترويج نتاجها أو مرشحيها أو برامجها. وكان للنمو والتوسع في وسائل الاتصال الإعلامي الضخم أثره في نمو الاتجاه نحو تكوين رأي عام أكثر قوة وفاعلية من ذي قبل، وأسبغ على حملات العلاقات العامة الطابع العلمي التنظيمي، فتأسست في بلاد شتى منظمات تعنى بالعلاقات العامة بصورة أكثر حِرَفية. من ذلك مثلاً:

- جمعية العلاقات العامة في أمريكا The Public Relations Society of America.
- جمعية مستشاري العلاقات العامة في لندن The Public Relations Consultants (London) Association.
- الاتحاد الأوربي للعلاقات العامة في بروكسل Fédération Européenne des Relations Publiques (Brussels).
- الجمعية الدولية للعلاقات العامة في لندن The International Public Relations (London) Association.

كذلك بدأ العديد من الجامعات يعطي دروساً أكاديمية في فن وعلم العلاقات العامة. وكانت جامعة بوسطن بالولايات المتحدة أول جامعة تنشئ منذ عام 1947 كلية خاصة لتخريج مختصين بالعلاقات العامة (سميت فيما بعد كلية الاتصالات).

# تعويم العملة

التعويم flotation هو ترك سعر صرف عملة ما، أي معادلتها مع عملات أخرى، يتحدد وفقاً لقوى العرض والطلب في السوق النقدية، وتختلف سياسات الحكومات حيال تعويم عملاتها تبعاً لمستوى تحرر اقتصادها الوطني، وكفاية أدائه، ومرونة جهازها الإنتاجي.

## أشكال التعويم

التعويم الحر: ويعني ترك سعر صرف العملة يتغير ويتحدد بحرية مع الزمن بحسب قوى السوق، ويقتصر تدخل السلطات النقدية على التأثير في سرعة تغير سعر الصرف، وليس الحد من ذلك التغير، ويُتّبع هذا الشكل من تعويم العملات في بعض البلدان الرأسمالية الصناعية المتقدمة مثل الدولار الأمريكي والجنيه الإسترليني والفرنك السويسري.

التعويم المدار: ويعني ترك سعر الصرف يتحدد وفقاً للعرض والطلب مع لجوء المصرف المركزي إلى التدخل كلما دعت الحاجة إلى تعديل هذا السعر مقابل بقية العملات، وذلك استجابة لمجموعة من المؤشرات مثل مقدار الفجوة بين العرض والطلب في سوق الصرف، ومستويات أسعار الصرف الفورية والآجلة، والتطورات في أسواق سعر الصرف الموازية ويُتّبع هذا الشكل من التعويم في بعض البلدان الرأسمالية ومجموعة من البلدان النامية التي تربط سعر صرف عملتها بالدولار الأمريكي أو الجنيه الإسترليني أو الفرنك الفرنسي (سابقاً) أو بسلَّةٍ من العملات.

وقد تطورت سياسة التعويم لتصبح من أهم الأدوات التي تستخدمها السلطات النقدية لتحقيق أهدافها الاقتصادية، وتمارس هذه السياسة بإجراءات تدخلية أهمها:

- التأثير في السوق النقدية، من خلال التأثير في حركتي العرض والطلب، وذلك عن طريق بيع العملة المحلية أو شرائها.
- التأثير في سعر الفائدة برفع سعر الخصم أو خفضه.
- التأثير في حجم التجارة الخارجية عن طريق التحديد الكمي للواردات أو تشجيع الصادرات.

**أسباب التعويم**

كشفت التطورات السياسية والاقتصادية في بداية الستينات أن نظام النقد الدولي القائم على مبادئ مؤتمر بريتون وودز باعتماد نظام أسعار الصرف الثابتة المرتكز على الدولار الأمريكي القابل للتحويل إلى ذهب بسعر ثابت، قد أصبح غير قادر على ضبط التقلّبات المستمرة والعنيفة في أسعار صرف العملات للدول الأعضاء وذلك لأسباب أهمها:

- اختلاف معدلات النمو الاقتصادي بين الدول الصناعية الرئيسة، إذ برزت أوربا الغربية واليابان قوى اقتصادية كبرى أخذت تنافس الولايات المتحدة الأمريكية.
- اختلاف معدلات التضخم فيما بين الدول الصناعية، وأَثَرُ ذلك في أسعار الفائدة، ثم في تقلبات أسعار صرف العملات.
- تزايد العجز في ميزان المدفوعات الأمريكي نتيجة زيادة الإنفاق الأمريكي سواء للاستثمار الخارجي أم لتمويل نفقات حرب ڤيتنام.
- تزايد التنافس وتناقض المصالح فيما بين الدول الصناعية المتقدمة.
- التناقض الذي يجسده نظام بريتون وودز يكمن في حاجة الاقتصاد العالمي إلى السيولة الدولية التي يوفرها تدفق الدولارات الأمريكية للخارج من جرّاء عجز الميزان

التجاري، وترافق هذه الحاجة مع تزايد عدم الثقة بالعملة الأمريكية وبقدرتها على تمويل نمو الاقتصاد العالمي.

- اتساع نطاق حركات رؤوس الأموال الساخنة المشتغلة بالمضاربة، ولاسيما سوق الدولارات الأوربية الذي موَّل حركات المضاربة الشديدة التي تعرض لها الجنيه الإسترليني والفرنك الفرنسي والمارك الألماني والليرة الإيطالية في نهاية الستينات.

وكانت الولايات المتحدة الأمريكية أبرز من استخدم سياسة التعويم على الصعيد العالمي للحفاظ على مواقعه التنافسية وخدمة أغراضه السياسية والاقتصادية.

وفي محاولة لمواكبة هذه التطورات الاقتصادية والسياسية الجديدة أقرت اتفاقية صندوق النقد الدولي في أيار 1976 تعويم العملات خطوة على طريق إصلاح النظام النقدي الدولي.

## أهم تجارب التعويم

يعد لجوء الولايات المتحدة الأمريكية في بداية الثمانينات إلى اتباع سياسة الفوائد المرتفعة وسيلة لتجسيد عملية التعويم وتنفيذها، من أهم تجارب تعويم العملات في العالم وأشهرها، إذ كان سعر صرف الدولار الوسطي في عام 1980 مقابل المارك الألماني 1= 1.81 مارك ارتفع في آذار 1985 إلى 1= 3.45، أي بزيادة نحو 100٪.

وقد أسهمت هذه السياسة النقدية في تحقيق الأهداف المتوخاة في ذلك الحين، وأهمها جذب رؤوس الأموال لتمويل عجز الميزانية ونفقات حرب ڤيتنام ومشروع حرب النجوم، إلا أنها قادت أيضاً إلى رفع تكاليف الاستثمار بسبب رفع سعر الفائدة، وأضرت بالمصدِّرين الأمريكيين، لأن أسعار سلعهم أصبحت مرتفعة بالعملات الأجنبية، مما أدى إلى ظهور الانكماش الاقتصادي، ثم بدأت الإدارة الأمريكية باتباع سياسة عكسية، فانخفض سعر صرف الدولار مقابل المارك إلى 1= 1.57 في كانون

الثاني 1988 وكثيراً ما يتعرض الدولار الأمريكي إلى هزات عنيفة تجعل سعره ينخفض أكثر مقابل المارك الألماني والين الياباني.

### الآثار الاقتصادية للتعويم

يؤدي التعويم عملياً إلى إحدى حالتين: رفع قيمة النقد المحلي أو خفضه، وكلتا الحالتين تؤثران في الأسعار وفي التجارة الخارجية وفي النمو الاقتصادي عامةً، وتختلف هذه الآثار بحسب طبيعة البلد الذي عوَّم عملته، إذ تختلف هذه الآثار في البلدان الصناعية المتقدمة عنها في البلدان النامية.

مثال: إذا أدى تعويم عملة ما إلى ارتفاع سعر صرفها مقابل بقية العملات، أي إلى ارتفاع سعر معادلتها مع العملات الأجنبية؛ فإن ذلك يؤثر سلباً في حركة الصادرات، لأن أسعار السلع المحلية تصبح مرتفعة للمستوردين الأجانب فينخفض الطلب عليها (وفقاً لدرجة مرونة الطلب)، ويؤدي ذلك إلى زيادة الواردات لأن أسعار السلع الأجنبية تصبح أرخص للمستوردين المحليين، مما يسهم في عجز الميزان التجاري، ويمكن أن تتشجع رؤوس الأموال المحلية للاتجاه نحو الاستثمار الخارجي لأنه أصبح في الإمكان مبادلة وحدة العملة المحلية بوحدات أكثر من العملة الأجنبية، وبذلك يتأثر ميزان مدفوعات الدولة تأثراً سلبياً، وتتأثر الصناعة المحلية بتعرضها لمنافسة الواردات، ويتباطأ النمو وترتفع درجة البطالة.

وفي حالة تعويم عملة ما باتجاه انخفاض سعر صرفها ـ أي انخفاض سعر تعادلها مع العملات الأخرى ـ تحدث الآثار المعاكسة.

إلا أن هذه الآثار الاقتصادية لتعويم العملات لا تنطبق تماماً ولا تصح في حالة البلدان النامية وذلك لعدة أسباب أهمها أن الطلب العالمي على صادرات البلدان النامية في معظمه عالي المرونة، والجهاز الإنتاجي لديها ضعيف نسبياً وغير قادر على تلبية

الطلب الخارجي، إن وجد، وهي تنفذ معظم تجارتها الخارجية بعملات أهم شركائها التجاريين، وليس بعملتها الوطنية، وتقيّد على حركة العملة المحلية كثيراً.

لهذه الآثار المهمة للتعويم ازدادت أهمية استخدامه من قبل السلطات النقدية لتحقيق أهدافها الاقتصادية وهذا ما يفسِّر التقلبات اليومية المستمرة لأسعار صرف العملات فيما بينها، ومن ثم يفسِّر الفوضى النقدية التي يعيشها العالم اليوم.

## ظاهرة العولمة:

العولمة، بوقعها السريع التأثير وواقعها السريع الانتشار؛ ظاهرة توشك أن تغدو الأكثر سيطرةً، فضلاً على أنها الأكثر تداولاً، إذ ما كاد الغرب يفرغ من ابتكار هذه المسكوكة الاصطلاحية الجديدة المسماة بالعولمة حتى أصبحت المفهوم الأول بلا منازع في كثرة التداول وسرعة الانتشار. وعلى الرغم من ذلك فليس لها قراءة واحدة تحظى باتفاقٍ واسعٍ، بل إن السؤال المتجدد مع ما قيل فيها، يقول ما هي العولمة؟ لمصلحة من تعمل؟ ما هي القوى والآليات التي تعمل من خلالها؟.

يعزو بعضهم ظاهرة «العولمة» إلى حركة الإيقاع السريع، التي باتت تجسد روح العصر، مما أوجد حاجة ماسة إلى اختراع مصطلحٍ جديدٍ لمفهوم، كان مخفياً في التفكير سمي بالعولمة globalization أو الكوننة mondialisation، وأول من أطلقه معرفياً عالم الاجتماع الكندي «مارشال ماك لوهان»، إبان صياغته مفهوم القرية الكونية global village في نهاية عقد الستينات. وقد تنبأ بأن الولايات المتحدة ستخسر الحرب في فيتنام، حتى إن لم تهزم عسكرياً، لأنها تحولت إلى «حربٍ تلفزيونية» لن تسمح للأمريكيين بأن يستمروا في قصفهم لذاك البلد دون أي احتجاجات ودون أي قصاص.

وتبنى هذه الفكرة بعده «زبيغينو بريجنسكي» الذي أصبح، فيما بعد، مستشار الأمن القومي للرئيس الأمريكي «كارتر»، وعمل على أن تقدم أمريكا، التي تمتلك 65٪ من المادة الإعلامية العالمية، نموذجاً كونياً للحداثة، أمريكي القلب والوجه واللسان، وانتشرت الحداثة الأمريكية على مستوى العالم بسرعةٍ كبيرةٍ في الأوساط

المختلفة، بينما بدأت الإيديولوجية «السوفييتية» التي اعتمدت منطق الدبلوماسية والشعارات الثقيلة، بالاحتقان والضمور يوماً بعد آخر، ثم أفلت بمفاهيمها الاشتراكية والبروليتارية إبان الشروع في إصلاحها، لتحل محلها ثورة المعلومات.

## مضمون العولمة وآفاقها في الفكر الغربي

إن الإحاطة بكل ما أنتجه الفكر الغربي في تعريفه ظاهرة العولمة أمر يقرب من المحال، لذا يجدر الإشارة إلى أهم التعريفات التي قيلت فيها.

- يرى «أنتوني ماجرو» أن هناك أربع عمليات أساسية للعولمة، وهي على التوالي: المنافسة بين القوى العظمى، والابتكار التكنولوجي، وانتشار عولمة الإنتاج والتبادل، والتحديث.

- أما «جيمس روزناو» فيرى أن مفهوم العولمة يقيم علاقة بين مستويات متعددة للتحليل، الاقتصاد، السياسة، الثقافة، الإيديولوجية، وكذا إعادة تنظيم الإنتاج وتداخل الصناعات عبر الحدود وانتشار أسواق التمويل، وأيضاً تماثل السلع المستهلكة لمختلف الدول، وتتقاطع أيضاً مع نتائج الصراعات بين أصحاب البلاد والمجموعات المهاجرة.

- وعند «روتشيلد» Rothschild يتطابق مفهوما العولمة و«الدولنة» internationalization، فكلاهما يستخدمان للدلالة على ظاهرة حديثة العهد، تعود جذورها إلى عشرين سنة ماضية فقط، ولكنها على الرغم من ذلك تسعى لأن تكون تاريخاً للحاضر والمستقبل لما تحفل به من إمكانات هائلة تسهم في سيطرتها على السياسات القائمة.

- أما «جان كوب»؛ فيورد رأيه عن العولمة في معرض تعليقه على كتاب «توماس فريدمان» المسمى The Lexus and the Olive Tree: Understanding

Globalization، ويخلص إلى أن الحرب الباردة، أطاحت بآراء ماركس وكينز التي حاولت ـ كل على طريقته ـ ترويض الرأسمالية، ثم يبايع رأي «فريدمان» في أن العولمة جسدت كل مظاهر الرأسمالية العالمية، وقد تجلّت في ستة أبعادٍ منفصلةٍ هي: السياسات، الثقافة، والتكنولوجيا، والمال، والأمن القومي والبيئي.

ـ في حين أن «بيتر ماركوس» كان أكثر تحديداً في تصوره للعولمة، إذ قال: «قد لايتضمن مفهوم العولمة شيئاً جديداً تحت الشمس، ولكنها شكل جديد للرأسمالية، أحاطت من خلاله العلاقات الرأسمالية كافة الأبعاد والمجالات الإنسانية».

ـ أما كرني Kearney في بحثه المعنون «مقاييس العولمة»، فقد أكد الظاهرة وشيوع تداولها بين الناس، فالكل يتحدث عن العولمة، ولكن أحداً لم يحاول قياس مداها حتى اليوم على الأقل، ثم ذهب إلى تقرير جملة من الحقائق منها:

1ـ أن البيانات الأخيرة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، كشفت عن أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر قد تضاعف مرتين في الفترة من 1995ـ 1999

2ـ أن رأس المال النقدي أوشك أن يفلت من عقاله، إذ إن هناك كتلة نقدية مقدارها 1.5 تريليون دولار، يتم تداولها يومياً في شتى أرجاء العالم.

3ـ أن القفزات الهائلة في تكنولوجيا المعلومات قد أضافت قنوات جديدة يمكن للعولمة أن تتدفق من خلالها.

ولا يفوت كرني Kearney الإعلان أن أقطار العالم ليست على قدم المساواة في المساهمة بالمتغيرات الجديدة في الاقتصاد العالمي، حتى يصل إلى القول: «إن نقاد العولمة، يدعـون، أنها تزيد في تعميق عـدم المساواة ويطالبون بمساواة أكبر مع الآخرين، ولكنه خلص إلى نتيجةٍ مهمة مؤداها؛ أن الاستثمار الأجنبي المباشر،

والمكالمات الدولية وخدمات الإنترنت وسواها من مظاهر العولمة، كلها خدمات فردية موجهة للفرد، وهذا جوهر هذه الظاهرة التي كثر الجدل حولها».

أما «روبرت كوهن»؛ وهو أحد أقطاب مدرسة الاعتماد المتبادل، فيقرر أن: «العولمة ظهرت مدوية في عقد التسعينات من القرن العشرين، كما ظهرت، بالصورة ذاتها، عبارة الاعتماد المتبادل في سبعينات القرن ذاته، وأن ملامح الاعتماد المتبادل التي وضعت منذ 20 سنة مضت ما زالت قابلة للتطبيق على عولمة الألفية الجديدة». إن العولمة والاعتماد المتبادل كليهما، مثلهما مثل الكثير من المفاهيم الواسعة الانتشار، يملكان معاني عدة. ولفهم الناس عندما يتحدثون عنها بمفاهيمهم وتحليلاتهم، ينبغي معرفة ذلك تماماً؛ أي إنهم يتحدثون عنها من منطلقاتٍ وخلفياتٍ جد مختلفة.

ـ أما الكاتب والصحفي الأمريكي «توماس فريدمان» فقد جعل من العولمة قضية العصر الأولى؛ لأنه في قيادة الطليعة الداعية لها بحماسٍ شديدٍ، وقد تنامت شهرته بعد نشر كتابه المسمى:The Lexus and the Olive Tree:Understanding Globalization، وهذا العنوان وهو اسم يطلق على أحدث سيارة صنعت حتى تاريخه ينطوي على تسميةٍ رمزيةٍ لظاهرة العولمةLexus والقوى الراسخة التي سوف تواجهها؛ أي إن الصراع بين Lexus بصفتها الأحدث، الأسرع، الأقوى، وبين شجرة الزيتون بكل ما تعنيه من عراقة وأصالة؛ هو السمة المسيطرة على الحقبة التالية. وينطلق «فريدمان» في تحليلاته من التسليم بأن حقبة الحرب الباردة قامت على مبدأ توازن القوى، وإنه بعد نهايتها تعددت المسميات للحقبة التالية حتى جاءت العولمة، فتربعت عليها باسمها ومقوماتها، ثم يمضي لاستعراض المواقف المتباينة منها ويخلص إلى حتميتها.

ـ أما كوزكينمي Koskenniem: فيغوص إلى جوهر الظاهرة؛ أي غايتها القصوى في تنميط العالم بالنمط الغربي ـ الأمريكي خاصة بقوله: «إن هناك عدة أنماط فيما يتعلق

بالثقافة المعاصرة، مثل أنماط العمارة والطعام، والحياة اليومية، والأثاث واللباس، كلها يمكن أن تغدو عالمية الوجود، وإن هذا سوف يترافق بتغيراتٍ في ظروف الحياة السياسية».

ـ وتناول Byers العولمة مفهوماً قائماً بذاته وشرع بتأصيله على هذا النحو، إذ إن العولمة، وفقاً لهذا التوجه، تظهر ببعدين رئيسين هما:

البعد الأول: يتناول العولمة ظاهرةٍ شموليةٍ universal phenomenon.

البعد الثاني: يتناول العولمة ظاهرة أحادية البعد.

بدأت العولمة بوصفها ظاهرةٍ شموليةٍ، منذ القرن التاسع عشر حينما بدأ الإرسال البرقي بنجاح في عام 1958، وعملية إنشاء «اقتصاد العالم» مازالت جاريةً حتى هذا اليوم، وهناك جوانب التعاون متعدد الأطراف، والعلاقات الثقافية التي تجد تحفظاتٍ عليها حتى داخل مجموعة الدول الغربية، فرنسا مثلاً. أما البعد الواحد فهو نهوض هذه الظاهرة على اقتصادات المنفعة وإحلال العلاقات الاقتصادية الليبرالية في جوانب العلاقات الإنسانية كلها.

ـ وتتناول «آن ماري بور لي» موضوع العولمة من زاويةٍ أثيرةٍ في الفكر القانوني الغربي المعاصر، هي زاوية الليبرالية بتجلياتها المختلفة. وفي عرضها لآراء ندوة بحثت في متغيرات المرحلة الراهنة من تاريخ التنظيم الدولي المعاصر، رجحت فيها كفة أنصار «الكانتية الجديدة» ـ (من كنت) هي بدعة غربية تمثلت في آراء «كنت» في العالمية الليبرالية ـ خلصت إلى بلورتها في ثلاثة أنساقٍ متصلة الجذور هي:

ـ أن عصر الأمم The age of nations قد انتهى وأن العصر التالي: عصر كوكب الإنسانية A global age of humanity.

ـ أنه حتى مع التسليم بأن عصر الأمم قد انتهى، فالبديل هو عصر الأمم الجديدة an age of new nations.

ـ أن الإطار الجيوبوليتكي للألفية الجديدة، لن يكون للعالمية، ولا للقومية ولكن للعالمية الليبرالية.

## تعريف العولمة وانعكاسها في الفكر العربي

### 1ـ التعريفات الوصفية:

أ ـ عرّف بعضهم العولمة أنها: «أحد أشكال الهيمنة الغربية الجديدة، التي تعبر عن المركزية الأوربية في العصر الحديث، والتي بدأت منذ الكشوف الجغرافية في القرن الخامس عشر...، والعولمة تعبير عن مركزية دفينة في الوعي الأوربي تقوم على عنصرية عرقية، وعلى الرغبة في الهيمنة والسيطرة».

ب ـ وعرّفها آخرون أنها: «حدث كوني له بعده الوجودي، إنها ظاهرة جديدة على مسرح التاريخ، أوجدت واقعاً تغير معه العالم عما كان عليه بجغرافيته وحركته، بنظامه وآليات اشتغاله، بإمكانياته وآفاقه المحتملة».

ج ـ في حين أن هناك من يؤكد أن «التقليعة النظرية الوهمية المسماة عولمة هي الرأسمال الأمريكي + العسكرية الأمريكية = بلطجة من طرازٍ تقني رفيع، هكذا يتوسع الرأسمال الأمريكي وهو يحمل في يده مسدساً، إنه توسع نووي جديد».

### 2ـ التعريفات التحليلية للعولمة:

أ ـ من منطلق تحليلي عرّفها بعضهم بالقول «إن العولمة، من خلال السياسات الليبرالية الحديثة التي تعتمد عليها، إنما ترسم لنا صورة المستقبل بالعودة للماضي السحيق للرأسمالية. فبعد قرنٍ طغت فيه الأفكار الاشتراكية والديمقراطية ومبادئ العدالة الاجتماعية، تلوح الآن في الأفق حركة مضادة تقتلع كل ما حققته الطبقة العامة والطبقة الوسطى من مكتسبات. وليست زيادة البطالة، وانخفاض الأجور، وتدهور مستويات المعيشة، وتقلص الخدمات الاجتماعية التي تقدمها الدولة، وإطلاق آليات السوق، وابتعاد الحكومات عن التدخل في النشاط الاقتصادي وحصر دورها في «حراسة النظام»، وتفاقم التفاوت في توزيع الدخل والثروة بين المواطنين ـ وهي الأمور التي ترسم الآن ملامح الحياة الاقتصادية والاجتماعية في غالبية دول العالم ـ كل هذه الأمور ليست في الحقيقة إلا عودة لذات الأوضاع التي ميزت البدايات الأولى للنظام الرأسمالي إبان مرحلة الثورة الصناعية (1750ـ 1850)، وهي أمور سوف تزداد سوءاً مع السرعة، التي تتحرك بها عجلات العولمة المستندة إلى الليبرالية الحديثة».

ج ـ واكتفى آخرون بتأكيد: «أن العولمة تتخذ أبعاداً كثيرة، غير أن التنميط uniformalization أو التوحيد unification الثقافي للعالم كله، حاز قصب السبق فيها عبر إعمال آليات استراتيجية الهيمنة والتبعية، باعتبارها الأوفى لتحقيق مبدأ التنميط. وبذلك أصبحت العولمة ـ وفقاً لهذا التوجه ـ تعني السيادة المطلقة ليس لنموذج اقتصادي وحسب، وإنما سيادة النظام الكوني الأمريكي الموحد عبر آلياته وأهدافه التي تؤكد على ذلك يوماً بعد يوم».

د ـ بيد أن هناك من يرى: «أن الأمركة Americanization ليست ثمرةً للعولمة، ولكنها أحد أركانها. فالعولمة ليست نظاماً عالمياً أو نموذجاً للحياة، نشأ نتيجة تفاعل طبيعي للثقافات العالمية، ولكنه نظام جديد من العلاقات بين الثقافات... نشأ في سياق صراع التكتلات الرأسمالية الكبرى على الهيمنة العالمية. إنه يعكس هذه الهيمنة في بنيته العميقة، ويكرس الموقع المتميز للولايات المتحدة فيها».

هـ ـ في حين أن هناك من يمضي إلى تأكيد أن: «العولمة هي حقبة التحول الرأسمالي العميق للإنسانية جمعاء، في ظل هيمنة دول المركز وبقيادتها وتحت سيطرتها وفي ظل سيادة نظام عالمي للتبادل غير المتكافئ... باختصار، العولمة هي تسليع كل شيء the commodification of everything بصورةٍ أو بأخرى».

و ـ والعولمة ـ كما يقرر آخرون ـ نظام عالمي جديد له أدواته ووسائله وعناصره وآلياته، التي أطاحت بالكيانات المؤدلجة التي كانت بمنزلة رموز مقدسة، وزعزعت دول السيادات القومية فباتت زاحفةً في طريقها نحو التعولم، وطالت العولمة ثقافات الشعوب وعاداتها وتقاليدها التي كانت إلى عهدٍ قريبٍ عوالم تكتنفها الغرابة والقداسة والخصوصية، ويصل أصحاب هذا الرأي إلى القول: «هكذا تأتي فلسفة العولمة لتجسد حصيلة كل ما حفل به التاريخ الحديث للبشرية، لتأسيس مجتمع عولمي جديد للإنسان يستمد جزءاً ـ حتى لو كان يسيراً ـ في منطلقاته مما حفل به القرن التاسع عشر كولونيالياً، ومما حفل به القرن العشرين إمبريالياً من أجل تأسيس القرن الحادي والعشرين «كابتالياً» بمعنى: «إذا كان الأول عسكرياً، وإذا كان الثاني سياسي؛ فإن الثالث سيكون لا محالة اقتصادياً بالدرجة الأساس». والعولمة تسير مسلحةً بالقنوات الفضائية والإلكترونيات والحاسبات والإنترنت ووسائل الاتصالات الجديدة والعلوم الفيزيائية والجينية والبيئية

والطبيعية والاجتماعية... والثورة الموسوعية، التي دفعت «وليم ماركيز» إلى القول: «إن ما حققه الإنسان في السنوات العشرين الأخيرة يتفوق على منجزاته كلها عبر آلاف السنين».

## آليات العولمة ومخاطرها على سيادة الدولة

1ـ انكماش مبدأ السيادة: يتعرض البناء القانوني لمفهوم السيادة، لاختبارِ قاسٍ اليوم بوساطة الأنشطة العولمية عابرة الحدود، إذ أوشكت الدولة أن تغدو عاجزة عن ممارسة بعض اختصاصاتها، خاصة فيما يتعلق بالسيطرة على الأموال والسيولة النقدية ودوائر المعلوماتية، علاوة على أنها باتت مجبرة على أن تتخلى عن كثير من مظاهر السيادة كي تسهم مباشرة أو بشكلٍ غير مباشر في برنامج التجارة العالمية.

2ـ تنامي نزعة التفكك: أضحت نزعة التجزئة إحدى الأفكار المسيطرة على معظم سنوات العقد الأخير للقرن العشرين في أرجاءٍ كثيرةٍ من العالم، وقد ترافقت مع نهوض مفهومٍ جديدٍ للحرب، ألا وهي «الحرب البينية»، إذ خلافاً للحروب التقليدية التي نشبت في القرن التاسع عشر ومطلع القرن العشرين، لم تعد رحى الحرب تدور بين الدول، بل صارت تدور داخل الدول نفسها، حتى أوربا لم ينفعها ما كانت تدعيه من احترامِ لحقوق الإنسان والمواثيق الدولية، وما تحيط نفسها به من منظماتٍ ومحاكمٍ تحمي الأمن والسلام فيها. بيد أن تلك الأحداث التي عصفت بأوربا ـ وأجزاء أخرى من العالم ـ ما كانت حدثاً عارضاً، لأنها جاءت نتيجةً استباقية لظاهرة العولمة. فالتجزئة التي تعدت الوحدة السياسية إلى معطيات الجغرافيا والتاريخ أيضاً، جعلت منها مؤشراً كاشفاً للحقائق التي نهض عليها التنظيم الدولي في شكله الجديد المتمثل في منظمة التجارة العالمية WTO وفي

التعامل التجاري المعاصر المتمثل في الاحتكارات الغربية المتمثلة في الشركات المتعددة الجنسيات.

إذن: فعالم اليوم يكابد العولمة وسيبقى يعاني آثارها، في حين ينعم بفيئها المستفيدون منها من قوى اقتصادية عظمى، وسيبقى الحال على هذا المنوال إلى أن يعود توازن القوى الاقتصادي ومن ثم السياسي ولايستطيع أحد أن يقدر متى يحدث ذلك.

## جورج هوريس غالوب

(1984 -1901)



جورج هوريس غالوب Gallup Horace George، محلل رأي عام أمريكي، وأول من ابتدع تقنيات استطلاع الرأي. ولد غالوب في مدينة جفرسون بولاية أيوا، وحصل على درجة الدكتوراه، في الصحافة من جامعة أيوا عام 1928، ودرّس في جامعات نوروسترن ودريك وايفانستون. التحق عام 1932 بمؤسسة معروفة للإعلان في نيويورك تعرف بوكالة «يونغ أند روبيكام» Young & Rubicam، حيث طوّر تقاناته في دراسة درجة اهتمام القارئ في الدعاية والقصص المعبرة feature stories وتقويمها، أما عمله الآخر فتركز على قياس بنية مستمعي برامج الإذاعة ودراستها.

في عام 1935 أنشأ غالوب «المؤسسة الأمريكية للرأي العام» American Institute of Public Opinion (AIPO). وفي أول استطلاع رأي أجرته المؤسسة في عام 1936، كما في أبحاثها الأولى، أظهر أهمية تطبيق تقنيات بحوث السوق على دراسة توجهات الرأي العام في المسائل الاجتماعية والاقتصادية. وسرعان ما تطورت «المؤسسة الأمريكية للرأي العام» إلى منظمة بحث ودراسة، لها سمعتها ومصداقيتها

وزبائنها بين صفوف الباحثين الأكاديميين والاجتماعيين وفي أوساط صناع الإعلام والتجمعات السياسية وجماعات الضغط pressure groups. وقد تمثل رصيد هذه المنظمة بالدرجة الأساسية في قدرتها على القيام باستطلاعات بيانية، وإجراء مقابلات معمقة ومعبرة مع الناس، وتحليل المعلومات المتأتية عن ذلك في أسرع الأوقات.

وقد تمكن غالوب ومؤسسته من إنشاء فرع لها في بريطانيا عام 1936، وإنشاء مؤسسة دراسة آراء المستمعين Audience Research Institute عام 1939. ويعد عام 1958 تجمعت مؤسسات غالوب فيما أصبح يعرف بمؤسسة غالوب المحدودة Gallup Organization (Inc). ومع أن استطلاعات غالوب للرأي لم تكن صحيحة في بعض الأحيان، كتوقعه هزيمة هاري ترومان في معركة رئاسة الجمهورية الأمريكية عام 1948، إلا أن هامش الإخفاق عنده ظل ضئيلاً، ونجح في الأعم الأغلب من تنبؤاته حين أصبح أكثر تأنياً ودقة في عمله.

ألف غالوب ستة كتب منها «نبض الديمقراطية»، «الرأي العام وكيف يعمل» (1940)، و«دليل استطلاع الرأي المعقد» (1972)، وأنشأ غالوب مؤسسة كويل وسكرول Quill and Scroll، وهي هيئة شرفية تُعنى بصحفيي المدارس الثانوية. توفي غالوب في مدينة تشنغل Tschingel بسويسرا. لكن اسمه ظل حياً حتى اليوم بفضل مؤسسته المشهورة لاستطلاع الرأي في أمريكا.

# السير توماس غريشام

(1519ـ 1579)



السير توماس غريشام Thomas Gresham تاجر ومصرفي إنكليزي، وُلِدَ في لندن وتوفي فيها. درّس في كليتي غونفيل Gonville وكايوس Caius في كمبردج وتولى مناصب حكومية عدة، من أهمها أنه كان ممثلاً تجارياً للملك إدوارد السادس في أنفرس Anvers الذي عينه لاحقاً لإدارة ديون التاج، وهو منصب مماثل لوزارة المالية.

تدرب غريشام على يدي عمه السير جون غريشام على الأعمال التجارية، وصار عضواً في شركة تجارة الأنسجة عام 1543.

لم يخلّف توماس غريشام أي مؤلفات علمية، ولكنه ترك تراثاً كبيراً من الممارسات العملية التي أغنت الفكر الاقتصادي ودعمت تدابير السياسة المالية، فعندما سمي لإدارة ديون التاج كانت الليرة الإسترلينية تعادل 16 شلناً ذهبياً، ثم وصلت الى 32 شلناً في ظل إدارته، وفي عام 1560 أقنع غريشام الملكة اليزابيت الأولى بإعادة صك القطع النقدية الفضية مما جعل إنكلترة تنتقل إلى نظام المعدنين.

أسس غريشام المصفق الملكي (البورصة) في لندن، وأصبح متخصصاً بمسائل أسعار صرف العملات.

ولكن المأثرة الكبيرة التي جعلت اسم غريشام معروفاً في العالم كله حتى الوقت الراهن تتمثل في القانون المعروف باسمه «قانون غريشام» وفحواه «أن النقد الرديء يطرد النقد الجيد من التداول»، وعلى الرغم من أن المؤرخين الاقتصاديين اكتشفوا أن أصول هذا القانون ترجع إلى تاريخ أقدم، إذ أورد مضمونه أحمد المقريزي الذي عاش في القرن الرابع عشر أي قبل غريشام بقرنين، إلا أن هذا القانون اقترن باسم الأخير.

ومضمون قانون غريشام أنه في ظل نظام المعدنين (الذهب والفضة) تتحدد وحدة النقد على التوازي بقطعة من الذهب ذات وزن وعيار محددين وبقطعة من الفضة ذات وزن وعيار محددين أيضاً، فتصبح بين المعدنين الثمينين علاقة نقدية ثابته، عندما ترتفع قيمة أحد المعدنين في السوق التجارية أكثر من قيمة الآخر يصبح النقد المصكوك من المعدن الذي ارتفعت قيمته نقداً جيداً، ويميل الناس الى اكتنازه، أو تأدية المدفوعات الخارجية به، ويصبح النقد المصنوع من المعدن الآخر نقداً رديئاً يميل الناس إلى تداوله ودفع ثمن السلع داخلياً به، وبذلك يطرد هذا النقد الرديء النقد الجيد ويحل محله في التداول.

# الفيزيوقراطية

الفيزيوقراطيون أو الفيزيوقراط physiocrats هم أتباع المذهب الاقتصادي المعروف باسم الفيزيوقراطية ويسمون أيضاً الطَّبيعيون أو أنصار المذهب الطبيعي. وجاء المذهب الفيزيوقراطي رداً على مذهب (التجاريين) الذين كانوا يَعُدُّون فائض الميزان التجاري وسيلة لدخول المعادن الثمينة إلى الدولة ممَّا يزيد ثروتها. عدَّ الفيزيوقراطيون الأرض المصدر الوحيد للثروة وعَدُّوا الزراعة النشاط الاقتصادي الوحيد المنتج، بينما عدّوا الصناعة والتجارة والنقل أنشطة عقيمة لا تعطي أي قيمة إضافية، إذ يقتصر أثرها في تحويل القيم من شكل إلى آخر أو من مكان إلى آخر، بينما تعطي الزراعة إنتاجاً أعلى مما يُنفق عليها، إذ يُضاف جهد الطبيعة إلى جهد العمل الإنساني في تحقيق ناتج صاف.

تأسس مذهب الفيزيوقراط على أيدي فرانسوا كينيه François Quesnay ما بين (1694-1774م) الذي قال بالنظام الطبيعي بدلاً من التدخلية في مذهب التجاريين، ومن أنصار هذا المذهب تلامذة فرانسوا كينيه وأهمهم «دي بون دونيمور ميرابو»، «تورغو» و«ميرسييه دو لا ريفيير»، والنظام الطبيعي يعني عند الفيزيوقراطين نظام الحرية الاقتصادية فقد أخذ أنصار هذا المذهب بمقولة فينسان دو غور ناي «دعه يعمل، دعه يمر».

يُعَدُ مذهب الفيزيوقراطيين الأساس الذي انطلقت منه دراسة الحرية الاقتصادية على أيدي آدم سميث ودافيد ريكاردو وسواهما من الاقتصاديين التقليديين. يرجع للفيزيوقراطيين الفضل في وضع كثيرٍ من المفاهيم والنظريات الاقتصادية. ويُعَدُّ «كينيه» واضع اللوحة الاقتصادية التي كانت الأساس الذي اعتمد عليه «ليون»

و«إلراس» في صوغ نظرية التوازن العام، و«فاسيلي ليونتييف» في صوغ جداول المدخلات – المخرجات (input - output) التي تعبر عن العلاقات بين القطاعات والتشابكات بين المنتجين.

والفيزيوقراطيون هم الذين قالوا إن الأرض وحدها تعطي ناتجاً صافياً زيادة على تكاليف الإنتاج وبذلك أسسوا لنظرية القيمة الزائدة عند «ماركس» ولمفهوم فائض القيمة أو القيمة المضافة عند التقليديين.

لعل الفيزيوقراطيين كانوا أفضل من ربط بين الضريبة والناتج الصافي، إذ طالبوا بفرض ضريبة وحيدة على الزراعة من حيث إنها الوحيدة التي تعطي ناتجاً يزيد على مجموع تكاليف الإنتاج وميزوا بين الناتج الصافي والقيمة المضافة التي ترجع في مصدرها إلى العمل. فالناتج الصافي من الطبيعة تسهم فيه الأرض لزيادة الإنتاج.

والفيزيوقراطيون كانوا أول من أشار إلى موضوعية القوانين الاقتصادية، فقد قالوا إن كل الظواهر الاقتصادية محكومة بقوانين مشابهة للقوانين الطبيعية، بمعنى أنها موضوعيًّا في معزل عن إرادة الناس ووعيهم. ويرجع إليهم تمييز العمل المنتج من العمل غير المنتج، فالأول وهو الزراعة يعطي ناتجاً صافياً، بينما يقتصر أثر الثاني في تحويل المواد من شكل إلى آخر، فلا يولد ناتجاً صافياً، بل يغطي في أحسن الحالات تكلفة الإنتاج.

تعد كتابات الفيزيوقراطيين وما تضمَّنته من مقترحات لتنظيم الإنتاج الزراعي، وكذلك دعوتهم الدولة إلى اتخاذ الإجراءات اللازمة لحماية النظام الطبيعي وتوفير شروط استمرار هذا النظام وتطوره بداية بناء التقعيد لسياسة اقتصادية تشمل تنظيم الزراعة، تنظيم المبادلات الدولية، إضافة إلى رسم سياسة ضريبية تحدد المطارح الضريبية وكيفية نقل العبء الضريبي.

لم يصمد المذهب الفيزيوقراطي أمام تطور الوقائع الاقتصادية، فقد تحولت الصناعة إلى القطاع الرائد في التطور الاقتصادي للعالم المعاصر، وكادت الزراعة تتحول إلى صنو التخلف في نظريات التنمية الاقتصادية، فالدول المتقدمة هي تلك التي تشكل الصناعة عماد اقتصاداتها. أهمل علم الاقتصاد مدة طويلة من الزمن المذهب الفيزيوقراطي غير أن انتشار المجاعات في العالم ونقص المخزونات الاحتياطية العالمية من المواد الغذائية الرئيسية أعاد للمذهب الفيزيوقراطي أثره في الفكر الاقتصادي، وبدأت برامج التنمية الوطنية والدولية تهتم بتنمية الزراعة وسيلة لمكافحة الفقر والقضاء على الجوع، فضلاً عن أن إخفاق التدخلية من ناحية وتراجع الاقتصادات المخططة مركزياً من ناحية أخرى، ذكّر بفضل الفيزيوقراطية في الدعوة إلى حرية الاقتصاد ورفع مبدأ «دعه يعمل، دعه يمر».

# إرفينغ فيشر

## (1867— 1947)



إرفينغ فيشر Fisher Irving اقتصاديّ ورياضيّ وإحصائيّ أمريكي. ولد في سوجرتي Saugerties من أعمال ولاية نيويورك وتوفي في الولاية ذاتها. بدأ فيشر عمله مدّرساً للرياضيّات والإحصاء في جامعة يال Yale في الولايات المتحدة وأصبح في عمر الـ31عاماً أستاذاً في الجامعة ذاتها. تحولّ فيشر إلى تدريس الاقتصاد وقد برع في استخدام المنهج الرياضي الإحصائي في تحليل الظواهر الاقتصادية وكشف قانونية تطوّرها.

يعدُّ فيشر في طليعة الاقتصاديين الذين حوّلوا علم الاقتصاد من علم وصفي إلى علم رياضي دقيق. فعُدّ من مؤسسي الاقتصاد القياسي Econometrics.

صدر له ثمانية وعشرون كتاباً، عالج فيها بعض المشكلات الاقتصادية في عصره، كما أسهم في إعادة صوغ كثير من النظريات في معادلات رياضية ومنحنيات بيانية.

من أهم الكتب التي صدرت له: بحث رياضي في القيمة والسعر عام 1892، معدل الفائدة عام 1907، أُعيدت طباعته منقحاً ومزيداً في عام 1930 تحت عنوان «نظرية الفائدة في ضوء التوجّه نحو الإنفاق والاستثمار» وكتاب «القوة الشرائية للنقود» عام 1911، ثم كتاب «تثبيت الدولار» عام 1920 و«الأرقام القياسية» 1922.

ميّز فيشر بين مفهوم رأس المال كمخزونStock من الموجودات في لحظة معينة (مفهوم سكوني) والدخل كونه تدفقاً للقيم عبر الزمن (مفهوم حركي)، وبذلك استطاع تفسير الفائدة باعتبارها دخلاً يتأتى من تحريك المخزون واستثماره في توليد الدخل.

خصص فيشر للنقود حيّزاً واسعاً من أبحاثه في كتابه «الوهم النقدي» 1982 و«استقرار النقود» 1936. وصاغ النظرية الكمية في النقود، واشتهر بمعادلته في تفسير التغيرات في الأسعار بتغيرات الكتلة النقدية التي صاغها على النحو الآتي:

!Error

$$\frac{MV + M'V'}{T} = P$$

حيث M تعبر عن كتلة النقود الورقية و $M'$ عن كتلة النقد الخطي (الودائع والحسابات في المصارف) و $VV'$ تعبر عن سرعة النقد الورقي والخطي على التوالي. أما T فهي حجم المبادلات من السلع والخدمات في مدة القياس، وp معدل الأسعار الذي يسود في السوق. توضح معادلة فيشر أن الأسعار تتغير ارتفاعاً أو انخفاضاً في

ضوء تغيّر حجم الكتلة النقدية وسرعة تداولها من ناحية وتغيّر حجم المبادلات من السلع والخدمات من جهة ثانية.

# المركز الثقافي الآسيوي

- مؤسسة بحثية مستقلة، تتبع جمعية خريجي معهد الدراسات والبحوث الآسيوية، تخضع لقانون الجمعيات الأهلية المصري، مشهرة في وزارة التضامن الاجتماعي برقم 1328 لسنة 2002م .
- يتكون المركز الثقافي الآسيوي من الوحدات التالية :

1) وحدة دراسات الخليج وشبه الجزيرة العربية .

2) وحدة الدراسات الإيرانية .

3) وحدة الدراسات التركية والعثمانية .

4) وحدة الدراسات الأرمنية والقوقازية .

5) وحدة الدراسات اليهودية والإسرائيلية .

6) وحدة دراسات الشرق الأقصى .

7) وحدة دراسات الفنون والتراث.

8) وحدة دراسات تركستان الشرقية – شينجيانج

- يهدف المركز الثقافي الآسيوي إلى عمل البحوث والدراسات المتعلقة بقارة آسيا في النواحي التاريخية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية ، وكافة النواحي الحضارية .
- يعمل المركز الثقافي الآسيوي على طباعة ونشر الدراسات التي تنتجها وحداته المختلفة، كذلك الدراسات التي يتقدم بها الباحثون المتخصصون في مجال اهتمامات وحدات المركز .

- كما يقوم المركز الثقافي الآسيوي بترجمة الإصدارات العالمية الخاصة بقارة آسيا وإصدارها في نشرات خاصة .
- يسعى المركز الثقافي الآسيوي إلى إصدار عدة سلاسل من الكتب والدوريات المتخصصة والتي تخدم الدراسات الآسيوية خاصة، والثقافة الإنسانية بشكل عام.
- يمد المركز الثقافي الآسيوي يد التعاون للباحثين والمراكز البحثية والهيئات العلمية الأخرى، للقيام بالأنشطة العلمية والندوات والمؤتمرات وعمل الأبحاث ونشرها .

# فهرس المحتويات

## نهاية الجزء الرابع

تم بحمد الله

## يتبع.. الجزء الخامس

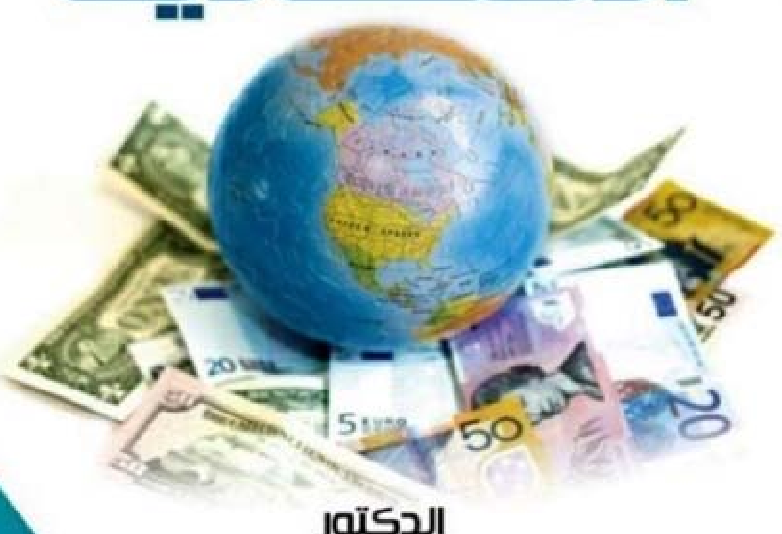


المركز الثقافي الآسيوي

# معجم

5

# المصطلحات الاقتصادية



الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي

# معجم
# المصطلحات الإقتصادية

(سلسلة الموسوعة العلمية الشاملة)

# معجم
# المصطلحات الإقتصادية

الجزء الخامس

المركز الثقافي الآسيوي



الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي

أمواج للنشر والتوزيع

2015

رقم التصنيف : 330.03
المؤلف ومن هو بمثابته : أحمد عبد الوهاب الشرقاوي
عنوان الكتاب : معجم المصطلحات الإقتصادية
الجزء الخامس
بيانات الناشر : أمواج للنشر والتوزيع، عمان – الأردن
عدد صفحات الكتاب :
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية : (2015/2/848)
الرقم المعياري الدولي (ISBN) : 978-9957-596-51-4
الواصفات : /الإقتصاد//المصطلحات//القواميس

• يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى.
• تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية



أمــــواج للطبــــاعة والنشر والتوزيـــــع
المملكـــة الأردنيـــة الهاشميـــة - عمــــــان
تلفاكس: 0096264888361 /0096264889651

amwajpub@yahoo.com
www.amwaj-pub.com

# المقدمة

المعرفة حق أصيل من حقوق الإنسان، وتيسير الحصول على هذه المعرفة واجب أساسي على كل معلم.

لم يعد التعلم والتثقف من قبيل الترف المعرفي، ولم يعد أيضًا عبئًا يتخلص منه الناس لصعوبته أو ثقله وجفافه، إنما أتاحت وسائل الاتصال – التي جعلت من العالم قرية متناهية الصغر – الحصول على المعلومات أيسر من أي شيء.

وهو ما يمنح البشرية فرصة رائعة في قفزة نوعية نحو التقدم الهائل ، لاسيما شعوب العالم الثالث التي عانت أشد المعاناة جراء جهلها ونقص المعلومات لديها .

لقد كان حلمنا دائمًا هو أن نجعل المعرفة أجمل في الشكل وأسهل في التناول وأبسط في المضمون ، مهما كان موضوعها؛ بل حلمنا أن تكون المعلومات ألذ وأشهى من المأكولات والحلوى ، وأيسر في الاستيعاب والهضم من الطعام الصحي، وأجمل رونقًا وأشد جذبًا من متع الدنيا ، للكبار والصغار على كافة مستوياتهم .

لذا ؛ فقد جعلنا شعار موسوعتنا ( تبسيط العلوم ) وجعلنا هدفنا ( العلم للجميع ) وجعلنا منهجنا ( متعة التعليم والتعلم ).

فعمدنا إلى جمع المعلومات الأساسية في كافة شئون العلم والحياة، وقدمناها في شكل مبسط وجذاب، مع التأكيد على الوثوق التام في كل المعلومات ؛ اعتمادًا على أوثق المصادر.

وللأمانة العلمية فإننا لم نضف جديدًا إلى بحر المعلومات ، إنما اعتمدنا على ما هو موجود ، وتذخر به المكتبات من الموسوعات ودوائر المعارف والمعاجم والأطالس، في شتى صورها المطبوعة والرقمية .

فقد أنتجت البشرية كماً أكثر من رائع في مجال المعلومات ، وخلف العلماء تراكمًا معرفيًا ما يزال يتزايد، فيزيد من سرعة تقدم ركب الحضارة الإنسانية ، وما علينا تجاه الأجيال الجديدة ؛ ليس أقل من تقديم هذا الكم الهائل في شكل مبسط وجذاب وموثوق.

فاقتطفنا من كل بستان زهرة ، وضممناها في مجموعة من الباقات والفصول والأبواب ، لنقدمها إلى القراء والمثقفين والباحثين ، مادة ثقافية وعلمية وبحثية ؛ تجعل من التعليم متعة وليس عبئًا ، وتجعل من القراءة ممارسة أساسية وليس هواية، وتجعل من الشغف بالمعرفة عبادة وليس عادة.

**والله من وراء القصد وهو يهدي السبيل.**

# جون فيكسل

(1926 -1851)

جون غوستاف كنوت فيكسل John.G.Wicksell؛ اقتصادي سويدي، بدأ بالرياضيات وتحول إلى الاقتصاد. وُلد في ستوكهولم وتوفي في بلدة ستوكسوند. درّس في جامعة ابسالا وجامعات أوربية أخرى عديدة بعد حصوله على الدكتوراه من جامعتها. حصل فيكسل على درجة جامعية في القانون قبل أن يصبح أستاذاً للاقتصاد السياسي والتشريع الضريبي في جامعة لوند Lund عام 1904.

يعد مؤسس المدرسة الحديثة للاقتصاديين السويديين التي ضمَّت ـ إضافة إليه الاقتصاديين المشهورين ـ غونار ميردال Gunnar Myrdal، برتيل اوهلن Ohlin، واريك ليندال Erik Lindahl.

أقام مدة طويلة في الخارج، ولاسيما في ڤيينا، وتتلمذ على الاقتصادي بوهم بافرك Böhm Bawerk، وطوّر نظرية في الفائدة.

اهتم كثيراً بالقضايا السياسية والاجتماعية لبلده السويد. من أهم كتبه «القيمة»، «رأس المال والريع» 1893، «محاضرات في الاقتصاد السياسي» 1901، «الفائدة والأسعار»، «دراسة في أسباب تنظيم قيمة النقود» 1936. وصدرت من كتبه طبعات متعددة كما ترجمت إلى اللغتين الفرنسية والإنكليزية.

كان فيكسل من أنصار مدرسة التحليل الهامشي في الأسعار والنظرية النقدية. أسهم في تطور النظرية الاقتصادية في مجالات متعددة كان أهمها: تطوير النظرية الكلاسيكية الجديدة في الإنتاج والتوزيع ولوضوح كتاباته لُقِّبَ باقتصادي الاقتصاديين. من ناحية أخرى صاغ فيكسل نظريته في التوازن العام بناء على نقده لقانون الأسواق (المنافذ) الذي دافع عنه جان باتيست ساي Say، فقد أشار فيكسل إلى ظهور الاختلالات في الاقتصاد

والى احتمال حدوث الأزمات والدورات الاقتصادية. ووّجه الانتقاد للنظرية الكمية للنقد عند فيشر في تشكيل الأسعار حيث أسَّس لعلاقة الأسعار بمستويات الدخل. وكان له أثر بارز في نقل التحليل الاقتصادي في طابعه السكوني إلى التحليل الحركي وقد عدَّه بعضهم مؤسساً لمدرسة ستوكهولم الاقتصادية المعروفة باسم المدرسة السويدية.

# القوى المنتجة

يحدد الاقتصاد التقليدي عوامل أساسية تشكل في مجموعها المقدرة الإنتاجية لمجتمع ما، تسمّى القوى المنتجة forces produtives المادية، وهي: الموارد الطبيعية، القوة العاملة، ورأس المال، والفن الإنتاجي (التقنية) وتتناسب قوة الاقتصاد والمقدرة الإنتاجية، تبعاً لمدى توافر القوى المنتجة من الناحية الكمية ومستواها النوعي وتقدمها التكنولوجي.

وتؤدي النفقات العامة، أي رؤوس الأموال بصورة مباشرة أو غير مباشرة إلى زيادة المقدرة الإنتاجية من خلال تنمية القوى المنتجة كماً ونوعاً. وتدفع النفقات الاستثمارية أي النفقات الإنتاجية إلى زيادة وتراكم رأس المال من خلال تكوين رؤوس أموال عينية جديدة ومن ثمّ إلى نمو وتطور القدرة الإنتاجية على المدى الطويل، ومن ثم تحدث زيادةمباشرة في الدخل القومي.

وتختلف المذاهب الاقتصادية الرأسمالية والاشتراكية، في النظر إلى دور القوى المنتجة وآثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، فالاقتصاديون الرأسماليون يركّزون اهتمامهم في الخطة الاقتصادية، على مؤشرات مرتبطة بمستوى تطور القوى المنتجة من الوجهة الاقتصادية فحسب، ويكتفون باستخلاص مؤشرات النمو الاقتصادي الحاصلة على عوامل الإنتاج، متجاهلين تأثير العلاقات الاجتماعية وعلاقات الإنتاج، في حين يشير بعضهم إلى إعاقة العلاقات الاجتماعية القديمة لعملية التقدم الاقتصادي من دون اعتبارها مسألة جوهرية في عملية التطور الشامل للمجتمع.

ويؤثر نمو القوى المنتجة، والثورة العلمية والتقنية، في زيادة تمركز الإنتاج الذي يظهر من خلال تجميع عمليات الإنتاج في مجمّعات إنتاجية ضخمة ومتكاملة، ويرتبط هذا

التمركز بتطور القوى المنتجة وتقسيم العمل والتخصص والتعاون في مجال الإنتاج، كما يعكس الاتجاهات المهمة للثورة العلمية والتقنية.

وعلى هذا الأساس، يرجع أصحاب النظريات الرأسمالية التخلف في البلدان النامية إلى عوامل تتعلق بوتائر نموالإنتاج المتدني وتزايد عدد السكان والأسواق الضيقة ومستوى الصحة والتعليم وأثر التقاليد والأعراف في إعاقة النمو، وأشاعوا نظرية (الحلقات المفرغة) من دون أن يشيروا إلى علاقات الإنتاج التي تعدها المذاهب الاشتراكية ولاسيما الماركسية سبباً جوهرياً في إعاقة تطور القوى المنتجة ورفع إنتاجية العمل.

ولا يرى أصحاب النظريات الرأسمالية أن تطور القوى المنتجة له علاقة مباشرة بالنظام السياسي للمجتمع؛ فهو نتيجة خيارات اقتصادية واجتماعية واستثمارات وقرارات، فالأمر أمر موارد تحرك من أجل غايات محددة وأن تغيرات قوى الإنتاج تعود حصراً إلى وسائل النشاط الاقتصادي، وأن أمر الحكم والسياسة تحكمها إرادة الأفراد والأحزاب في المجتمع، وأن القوى المنتجة هي التي تتطور فقط من دون أن يؤدي ذلك بالضرورة إلى تغيير علاقات الإنتاج.

وعلى عكس نظريات الرأسمالية، فقد أولت المذاهب الاشتراكية، ولاسيما الماركسية، الدور الحاسم في التطور التاريخي للمجتمعات إلى القوى المنتجة. فهي حسب التفسير المادي أدت إلى تغييرات جذرية في علاقات الإنتاج، ومن ثم في مجمل النظم السياسية والاجتماعية التي سادت في عصور مختلفة. من المشاعية البدائية إلى المجتمع العبودي، ثم الإقطاعي، فالرأسمالي وصولاً إلى الاشتراكي في حركة متقدمة عبرت عنها تقنية أدوات الإنتاج.

حسب ما يرى ماركس فإن أسلوب الإنتاج يحكمه عنصران مترابطان، وهما القوى المنتجة التي تشمل الطبيعة (الموارد الطبيعية) والإنسان الذي يمثّل قوة العمل، وأدوات

الإنتاجالتي ترمز إلى ملكيتها[ر: الاقطاعية، الرأسمالية] وتقنيتها. والعنصر الآخر هو علاقات الإنتاج.

وقد عدّ أن القوى المنتجة ليست أكثر عناصر الإنتاج حركة وثورية فحسب، بل هي العنصر الحاسم في تطور الإنتاج فكما تكون القوى المنتجة تكون علاقات الإنتاج. ومن ثمّ فإن تغير أسلوب الإنتاج يؤدي حتماً إلى تغير النظام الاجتماعي كله، وإلى تغير الأفكار والنظم السياسية وفي مرحلة ما من التطور ينشأ التناقض بين القوى المنتجة وعلاقات الإنتاج، ويعود ذلك إلى أنهما يتطوران بطرق وبوتيرة مختلفة؛ فأدوات الإنتاج والتطورات التقنية الحاصلة عليها تتطور بسرعة أكبر من علاقات الإنتاج التي تحكمها ملكية هذه الأدوات، وبذلك تحدث الهوة بين عنصري الإنتاج، تؤدي إلى التناقض والخلل، وهذا ما يدفع إلى الصراع بين طبقة العمال (قوة العمل) وبين مالكي أدوات الإنتاج (إقطاعي، رأسمالي).

إن أسباب الخلل الجوهرية تعود إلى نظام ملكية أدوات الإنتاج المتمثل بالملكية الخاصة، فهو الذي يؤدي إلى استغلال قوة العمل وتراكم الثروة بيد الرأسماليين والإقطاعيين الذين يصوغون علاقات اجتماعية وسياسية تناسبهم، ولذلك فإن الحل يتمثّل بإحلال الملكية العامة محل الملكية الخاصة. وإزالة طبقة الرأسمالية والبرجوازية، وإحلال الطبقة العاملة أصحاب قوة العمل للسيطرة على القوى المنتجة وتسخيرها لمصلحة الشعب كله وإقامة علاقات إنتاج جديدة، في إطار نظام اشتراكي يمثّل مرحلة انتقال نحو الشيوعية.

ونتيجة هذه الأفكار والنظريات المتناقضة حول دور القوى المنتجة في تطور المجتمعات اتخذت وضعيات متباينة في الأنظمة السياسية التي انبثقت عنها، سواءً منها الأنظمة الرأسمالية أم الاشتراكية.

تعدُّ القوى المنتجة في النظام الرأسمالي عوامل في تنمية رأس المال وتحقيق الأرباح للطبقة البرجوازية المالكة لأدوات الإنتاج، ولذلك فإن النظام السياسي المنبثق عنها اعتمد منهج الليبرالية، الاقتصادية والاجتماعية، الذي ارتكز على مبدأ الحرية الفردية والملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، وحرية تثمير رؤوس الأموال وانتقالها، واقتصاد السوق ومبدأ المنافسة، وحسبان طبقة العمال تبيع قوة العمل مقابل أجورها.

ولذلك فإن أسلوب الإنتاج لا علاقة له بالأوضاع الطبقية للقوى الاجتماعية؛ لأن لكل منها دور في عملية الإنتاج.

غير أن منهج الليبرالية لم يستطع الاستمرار في تجاهل الآثار الاجتماعية التي تتركها عملية الإنتاج وفق الأسلوب الرأسمالي فظهرت الأحزاب الاشتراكية الديمقراطية التي تؤمن بالأفكار الإصلاحية وتعتمد الوسائل الديمقراطية السلمية لتحقيق برامجها الاجتماعية وضمان مصالح الطبقات الفقيرة، واستطاعت أن تشيع نوعاً من العدالة الاجتماعية والتعاون الطبقي والحيلولة دون دخولالتناقض والصراع بين الطبقات دورة العنف الثوري.

وحقق هذا النهج تطوراً في بنية النظام الرأسمالي لصالح الطبقات الاجتماعية الكادحة، عن طريق أنظمة ضمان اجتماعي وصحي، يضمن مستوى مناسباً لمعيشة أفرادها في إطار توجهات السوق الرأسمالية.

أما النظام الاشتراكي الذي اعتمد المنهج الماركسي طريقاً للبناء الاقتصادي والاجتماعي والسياسي بالوسائل الثورية للتغيير، وتحقيق عملية التلاؤم بين القوى المنتجة المتطورة وبين علاقات الإنتاج الجديدة القائمة على الملكية العامة لأدوات الإنتاج فقد أصبحت الطبقة العاملة قوة الثورة والتغيير وقيادة المرحلة التاريخية في الانتقال من النظام الرأسمالي إلى الشيوعية عبر ديكتاتورية البرولتياريا التي تقضي على الاستغلال الطبقي وتسلط الطبقة البرجوازية.

# القيمة

القيمة اشتقاقاً من فعل قوَّم، وقوَّم الشيء أعطاه قيمة وتقديراً. بالمفهوم الاقتصادي القيمة valeur إحدى مقولات الاقتصاد السياسي التي أثارت خلافاً بين المدارس الاقتصادية؛ فهي عند بعضهم كانت تعني قيمة النفع أو المنفعة التي يشبعها المال الاقتصادي، وعند آخرين كانت تعني قدرة هذا المال على شراء كميات من الأموال الأخرى، ويعطي علم الاقتصاد حالياً القيمة مفهوماً مزدوجاً فهي قيمة استعمالية وقيمة تبادلية.

## القيمة الاستعمالية والقيمة التبادلية

يقصد بالقيمة الاستعمالية valeur d'usage للمال قدرته على إشباع حاجة لدى الإنسان؛ فالإنسان يحتاج الى الوقاية من البرد ومن ثمّ يشكل الملبس قيمة استعمالية له، ويحتاج الى الطعام فيشكل له الغذاء قيمة استعمالية أيضاً. وقيمة المال الاقتصادي الاستعمالية مرتبطة بوفرته أو ندرته؛ فعند توافر كميات كبيرة من المال تصبح قيمته الاستعمالية متدنية في حين تكون أعلى في حال الندرة. ويتحدث الاقتصاديون عما يسمى بالمنفعة الحدّية أي القيمة الاستعمالية التي تعطيها وحدة المال الاقتصادي الأخيرة التي يتم استهلاكها. والقيمة الاستعمالية هي قيمة ذاتية valeur subjective بمعنى أن هذه القيمة لا تستند إلى مقياس محدد دائماً، فهي تتعلق بمدى حاجة الفرد وحالته المادية والنفسية وبوفرة المال الاقتصادي المتاح؛ إذاً القيمة الاستعمالية هي تعبير عن تقويم الشخص للمنفعة التي يوفرها له استهلاكه المال، وهي تختلف من شخص إلى آخر وحتى من وقت الى آخر عند الشخص ذاته. وقد دأب أنصار المدرسة التقليدية الجديدة (نيوكلاسيك) على القول أن ليس للأشياء صفة أو قيمة بذاتها وإنما تكتسب قيمتها من الشعور بالحاجة إليها

والحساسية تجاهها، ليس للأشياء قيمة لأن لها تكلفة، وإنما لها تكلفة لأن لها قيمة، والمقصود بالطبع قيمة المنفعة أو القيمة الاستعمالية.

أما القيمة التبادلية فهي قيمة المال بذاته (السلعة أو الخدمة) يعبر عنها بالنسبة التي تتم فيها مبادلة كمية محددة من هذا المال مقابل مال آخر، مثل 5كغ بطيخ مقابل كيلوغرام تفاح. ومع أن الوزن موحد فإن كمية المبادلة مختلفة، إذاً القيمة التبادلية valeur d'échange تستند الى معيار موضوعي يسمح بمقارنة قيم البضائع فيما بينها، ولذلك يطلق عليها الاقتصاديون قيمة موضوعية للشيء، وهي قابلة للقياس بغض النظر عن تقويم الأشخاص ومدى حاجتهم لهذا الشيء.

## نظريات القيمة

يتوافق الاقتصاديون فيما بينهم على أنه لايمكن أن يكون للمال قيمة تبادلية من دون قيمة استعمالية، غير أن الأشياء التي لها عادة قيمة استعمالية أكبر غالباً ما تكون قيمتها التبادلية أدنى والعكس صحيح أيضاً، مثال الماء والماس. وهناك نظريتان في تفسير القيمة وهاتان النظريتان هما نظرية القيمة ـ العمل، ونظرية القيمة ـ المنفعة. يرى أنصار المدرسة الاقتصادية التقليدية (الكلاسيكية) وكذلك المدرسة الماركسية، مع بعض التمايزات البسيطة أن هناك مقياساً موضوعياً يسمح للداخلين في عملية التبادل بالتوافق على تحديد الأسعار النسبية للتبادل؛ فالقيمة الموضوعية المعبّر عنها بكمية من النقود تستند أساساً إلى كمية العمل المصروف على إنتاج السلعة أو الخدمة. وفي مرحلة متقدمة رأى الاقتصاديون أن قيمة السلع لا تحدد بكمية العمل المصروف على إنتاجها، وإنما بكمية العمل الاجتماعي المصروف على إنتاجها (يؤخذ بالحسبان اختلاف كميات العمل التي يصرفها كل من المنتجين على السلعة وتتحدد قيمتها بكمية العمل الاجتماعي المرجح لإنتاجها). والبعض طوَّر مقولة كمية العمل الاجتماعي المصروف على إنتاج السلعة الى كمية العمل الاجتماعي اللازم لإعادة إنتاجها. إن القاسم المشترك بين أنصار نظرية القيمة– العمل، أن القيمة

تتحدد موضوعياً وليس ذاتياً في منظور الشخص الراغب في اقتنائها واستهلاكها، بكمية العمل المتجسد في إنتاجها. أما أنصار نظرية القيمة ـ المنفعة فيرون أن قيمة السلعة تتحدد بكمية اللذة التي يشبعها استهلاك السلعة أو بكمية الألم التي يمكن تلافيها باستخدامها. والقيمة– المنفعة هي قيمة استعمالية حسية قبل كل شيء، يتحدد مستواها بالمنفعة الحدية التي تشبعها. والمنفعة الحدية تتحدد بدورها في ضوء توافر الكميات من السلعة.

طَّور أنصار المدرسة التقليدية الجديدة (النيوكلاسيك) نظرية القيمة– المنفعة فأخذوا في الحسبان تكاليف إنتاج السلعة. وهكذا فان قيم السلع تتحدد بسعر التوازن في سوق المنافسة التامة؛ فالقيمة– المنفعة تعبر عن حاجة، وتتبدى في الطلب، أما تكاليف الإنتاج فيعبر عنها بالعرض، وبهذا تتحدد القيمة عند نقطة تقاطع العرض مع الطلب.

يتضح تماماً أن الخلاف بين النظريتين يتمثل في مطابقة القيمة مع السعر في النظرية التقليدية الجديدة (نيوكلاسيك)، وفي التمييز بين السعر والقيمة عند المدرسة التقليدية والمدرسة الماركسية.

### القيمة والسعر

الاقتصاديون من أنصار المدرسة التقليدية (الكلاسيك) والتقليدية الجديدة (نيوكلاسيك) عدّوا السعر والقيمة مفهوماً واحداً، بمعنى أن المستهلك يقوِّم السلعة تبعاً للمنفعة التي يقدرها ومقابل ذلك يدفع السعر الذي يراه ملائماً، بصرف النظر عن كمية العمل المصروف على إنتاجها، في حين فصلت المدرسة الماركسية بين السعر والقيمة، فعدّت القيمة تعبيراً عن العمل المصروف في إنتاج السلعة، وعدّت السعر تعبيراً عن قيمة السلعة، ولكنه ليس تعبيراً آلياً بل إنه تعبير منحرف عن القيمة، بحيث أن بعض السلع تكون أسعارها أكبر من قيمتها (عند زيادة الكمية المطلوبة منها على المعروضة) في حين تكون أسعار سلع أخرى أدنى من قيمتها (عند زيادة المعروض منها على المطلوب). بكلام آخر ترى المدرسة الماركسية أن مجموع قيم السلع (مجموع الأوقات المصروفة في إنتاجها)

مساوٍ تماماً لمجموع الأسعار التي تدفع مقابلها، وعلى هذا النحو فإن السعر هو تعبير عن قيمة السلعة اذا أخذت السلع بمجموعها والأسعار بمجموعها.

### القيمة المضافة

تتضمن قيمة السلعة أي مجموع العمل المتضمن في السلعة نوعين من العمل: الأول هو العمل المتجسد (الذي يدخل في قيمة السلعة بنقل قيمة المواد الأولية الداخلة في إنتاجها وكذلك ما يصيبها من اهتلاك أدوات العمل والآلات التي تدخل في إنتاجها) فالمواد الأولية وأدوات العمل والآلات هي نتاج عمل سابق متجسد فيها. أما العمل الثاني فهو العمل الحي المتمثل في الجهد الذي يبذله العمال في إنتاج السلعة مباشرة وهو ما يعبر عنه باسم القيمة المضافة أو القيمة التي يخلقها العمل الحي في أثناء عملية الإنتاج. فالقيمة المضافة هي الفرق بين قيمة المنتجات وقيمة المواد الداخلة في إنتاجها، وبكلام آخر إنها تمثل مجموع عوائد عوامل الإنتاج: الأجور والتعويضات، الفوائد، المساهمات في التأمينات الاجتماعية، الضرائب والرسوم ومخصصات الاهتلاك وأرباح أصحاب وسائل الانتاج. ومجموع القيم المضافة يشكل الناتج الداخلي في الحسابات القومية. وهو الثروة أو الدخل الذي تتم إضافته في الاقتصاد الوطني في سنة واحدة، ويخضع إلى ضريبة الدخل مصدراً لتمويل نفقات الدولة. ولكن أنظمة ضريبة الدخل تختلف من بلد الى آخر، ففي بعض البلدان تطبق ضرائب نوعية على الدخل مثل ضريبة الأرباح التجارية وغير التجارية وضريبة دخل الرواتب والأجور وضريبة ريع العقارات. وفي بعضها الآخر تفرض ضريبة القيمة المضافة على كل زيادة في الناتج المحلي الإجمالي عند تحقق هذه الزيادة، فتفرض ضريبة القيمة المضافة على الزيادة المتحصلة في كل مرحلة من مراحل إنتاج السلعة وتداولها: حدود المصنع، حدود الحرم الجمركي، تاجر الجملة، نصف الجملة وتجارة التجزئة. إن تطبيق ضريبة القيمة المضافة أمر معقد ويحتاج إلى توافر تنظيم محاسبي دقيق والتقيد بنظام إفصاح عالي المستوى، ولذلك يستعيض بعض البلدان عن ضريبة

القيمة المضافة بالضريبة على المبيعات بمعدلات مختلفة تبعاً لكون السلعة من السلع الأساسية أو الكمالية، إضافة إلى الإبقاء على الضرائب النوعية للدخل أو العمل بضريبة الإيراد العام.

### فضل القيمة

كثيراً ما يقع لبس في مفهوم غير المختصين بين فضل القيمة **plus-value** وبين القيمة المضافة أو القيمة الزائدة؛ فالقيمة الزائدة إحدى مقولات الاقتصاد الماركسي وتعني فائض القيمة الذي يولده عمل العامل زيادة على الأجر الذي يتقاضاه من رب العمل، أما فضل القيمة فيتمثل في زيادة القيمة التي يحصل عليها المالك عند نزوله عن ملكيته أو الأرباح الرأسمالية التي تتحقق بفعل عوامل التضخم أو حالة الارتفاع المفاجىء للأسعار.

# حساب القيمة الحالية

القيمة الحالية valeur actualisée هي التقويم الراهن في الوقت الحالي لدخل يمكن الحصول عليه في المستقبل أو لنفقة سيتم تحمّلها مستقبلاً. يستخدم معيار القيمة الحالية لتقويم الإنفاق على المشروعات وحساب التدفقات النقدية (الأرباح والفوائد) محسوبة على أساس قيمها الحالية لتقرير جدوى الاستثمار في أي من هذه المشروعات. كما تستخدم منهجية حساب القيمة الحالية actualisation في حسابات الدفعة الواحدة النقدية البديلة للرواتب التقاعدية، لمن يختارون أسلوب الدفعة الواحدة. كما تستخدم المنهجية ذاتها في حساب ترتيب الدفعات في اقتصاديات التأمين أو ما يسمى بالعلوم الأكتوارية.

## طريقة حساب القيمة الحالية

من الطبيعي أن قيمة الوحدة النقدية التي ستتوافر في المستقبل أدنى من قيمة الوحدة النقدية المماثلة المتاحة في الوقت الحالي. ويرجع ذلك إلى أسباب متعددة منها: تأخير الانتفاع بها عبر الزمن، معدلات التضخم المتوقعة أو فوات ربح استثمار هذه الوحدة. ولهذا يكون من الطبيعي أن يفضل الناس الحصول على الدخول الآنية، وعدم استبدال دخول مستقبلية بها إلا إذا كانت تفوقها كمياً وتوافر لهم على الأقل منفعة بالقيمة ذاتها التي يمكن أن توافرها لهم الدخول الآنية. لهذا عند حساب القيمة الحالية لدخول مستقبلية مثل تعويضات الدفعات في المستقبل أو لدفعات مستقبلية مثل أقساط تسديد قيمة سلعة يتم اعتماد معدل حساب القيمة الحالية. قد يكون هذا المعدل هو معدل التضخم المتوقع، أو قد يكون معدل الفائدة المتوقع على هذه الدفعات.

المهم إذاً هو اختيار معدل حساب الدفعة الحالية. ومن أجل فهم القيمة الحالية ومنهجية طريقة حسابها لنتصور أن مبلغاً من المال وُظِّف بمعدل فائدة قدره (ف) لمدة ن سنة. هذا المبلغ في نهاية السنة الأولى يصبح:

ر1 = ر + ف أي ر1 = ر (1+ف)

وفي نهاية السنة الثانية يصبح:

ر2 = ر (1+ف)2

وفي نهاية المدة ن يصبح:

رن = ر (1+ف)ن

أي إن القيمة الحالية للمبلغ الذي سيتجمع في السنة ن ستكون:

$$\text{ر.} = \frac{\text{رن}}{(١ + \text{ف})^{\text{ن}}}$$

وتبقى المسألة المهمة والدقيقة لحساب القيمة الحالية هي اختيار معدل حساب القيمة الحالية. في الحسابات الاقتصادية التطبيقية لاختيار الاستثمار في أي من المشروعات يمكن اعتماد معدل الفائدة المطبقة في السوق المالية أو معدل العائد الداخلي على الاستثمارات، وأحياناً يطبق معدل حساب القيمة الحالية المعتمد في الخطة بالنسبة للاستثمارات الحكومية.

**فوائد حساب القيمة الحالية وتطبيقاتها**

من المفيد لكلّ الأشخاص إجراء مقارنة، عند اتخاذ قراراتهم بشأن تفضيل حصولهم على دفعات نقدية آنية أو استبدال دفعات مستقبلية بها، بين القيم النفعية لهذه الدفعات الآنية وبين القيم الحالية لمجموع الدفعات التي يمكنهم الحصول عليها في المستقبل. ولكن لحساب القيمة الحالية تطبيقاته في مجالات متعددة. يقتضي حسن الإدارة للموارد والنفقات اللجوء إلى حساب القيمة الحالية من أجل تلافي الوقوع في خطأ التقدير الجزافي. فليس من المقبول علمياً أو تجارياً تحديد أقساط اشتراكات التأمين من دون اللجوء إلى تقنية حساب القيمة الحالية لمجموع الدفعات التي يجب تكليف المؤمن دفعها، ومقارنتها بالتعويضات التي يترتب على شركة التأمين دفعها في نهاية عقد التأمين. كما أنه لا يجوز

لعاقل رشيد أن يخاطر باستثمار أمواله في مشروع معين إلا بعد إجراء تقويم مجموع الأرباح المتوقع الحصول عليها من مشروعه بقيمتها الحالية، ومقارنتها مع مجموع الاستثمارات التي يترتب عليه إنفاقها في إقامة المشروع مقومة أيضاً بقيمتها الحالية. وإذا لم يكن صافي القيمة الحالية (حاصل الفرق بين القيمة الحالية للنفقات والقيمة الحالية لمجموع الإيرادات) موجباً كان الاستثمار خاسراً في الأساس. وبالطبع عند حساب القيم الحالية يؤخذ في الحسبان تكاليف الفرصة البديلة للاستثمار في مجال آخر محسوبة أيضاً على أساس القيمة الحالية.

# الكتلة النقدية

## تعريف الكتلة النقدية ومكوناتها

يقصد بالكتلة النقدية money in circulation- money supply مجموع الأوراق النقدية المصدرة والنقود المعدنية الموجودة خارج الخزينة والمصارف، وكذلك الودائع لدى المصرف المركزي والمصارف المتخصصة، وبإضافة الودائع لأَجَل وودائع التوفير والودائع بالقطع الأجنبي والصناديق المختلفة في الأسواق النقدية يتكوّن ما يسمى بالعرض النقدي.

يقسم الاقتصاديون هذا المفهوم إلى قسمين:

- الأول: وهو المفهوم الضيق للعرض النقدي أو ما يسمى بالكتلة النقدية، ويشار إليه في مصطلحات صندوق النقد الدولي بـ «M1»، ويتألف من مجموع الأوراق النقدية المصدرة والنقود المعدنية الموجودة خارج الخزينة، والمصارف، إضافة إلى الودائع تحت الطلب لدى المصرف المركزي والمصارف المتخصصة.
- الثاني: وهو المفهوم الأوسع للعرض النقدي، ويشمل إضافة إلى ما أشير إليه بـ «M1»، الودائع لأَجَل وودائع التوفير والودائع بالقطع الأجنبي والصناديق المختلفة في الأسواق النقدية أو ما يشار إليه بـ «BM2».

## علاقة الكتلة النقدية بالنشاط الاقتصادي

تستمد الكتلة النقدية قوتها في التأثير على الأوضاع الاقتصادية العامة في البلاد من كون العملة هي وسيلة للتداول تمثل قوة شرائية معينة يستطيع حاملها الاستعاضة عنها بسلعة أو خدمة معينة، كما أنها تستخدم في سداد الديون وإبراء الذمم، وفي منح القروض والتسهيلات للآخرين، وفي عمليات الادخار عن طريق الاحتفاظ بها إلى موعد الحاجة لاستخدامها. وعلى هذا فإن حجم الكتلة النقدية يؤثر في القوة الشرائية في الأسواق، وفي

أسعار السلع والخدمات، كما يؤثر في عمليات الادخار والاستثمار. فازدياد الكتلة النقدية يمكن أن يدفع المستهلكين إلى المزيد من شراء السلع والخدمات، وبالتالي فإن ذلك يرفع النشاط الاقتصادي في البلاد إذا كانت هذه السلع والخدمات متوافرة ويمكن إنتاجها في الأمد القصير.

أما إذا كانت هذه السلع والخدمات محدودة في كمياتها فإن زيادة حجم الكتلة النقدية وبالتالي القوة الشرائية يمكن أن يؤدي إلى ارتفاع أسعارها، إلا أن هذا يمكن أن يدفع المستثمرين إلى إقامة معامل جديدة، وبالتالي تنفيذ استثمارات جديدة لإنتاج هذه السلع والخدمات باعتبار أن هناك حاجة لها، وأن ارتفاع أسعارها أدى إلى وجود هامش ربحي أكبر في إنتاجها وبيعها.

## السلطة النقدية وأدواتها

السلطة النقدية هي السلطة المكلفة مراقبة حجم ومكونات الكتلة النقدية، وكذلك الأمر في البلدان الأخرى فإن المصارف المركزية هي التي تشرف على علاقة النقد بالاقتصاد، أو ما يسمى بالسياسة النقدية. أما الأدوات التي تستخدمها السلطات النقدية في التأثير في الكتلة النقدية فهي تختلف من بلد إلى آخر، إلا أنها تتمثل أساساً فيما يأتي:

1- رفع أو تخفيض سعر الخصم: ويقصد بسعر الخصم سعر الفائدة الذي يتقاضاه المصرف المركزي على القروض التي يقدمها إلى المصارف. وسمي سعر الخصم لأن المصارف التجارية تلجأ إلى شراء السفاتج والأسناد التجارية المحررة للأمر من زبائنها بسعر يقل عن قيمتها الاسمية، بما يعادل سعر الفائدة التي تتقاضاه هذه المصارف التجارية والمدة الزمنية التي تفصل بين يوم الشراء ويوم الاستحقاق، ثم تلجأ إلى المصرف المركزي وتعيد خصم هذه السفاتج والأسناد التجارية، أي تبيعها إلى المصرف المركزي بسعر يقل عن قيمتها الاسمية بما يعادل سعر الخصم الذي

يتقاضاه المصرف المركزي والمدة الزمنية التي تفصل بين يوم إعادة الخصم لدى المصرف المركزي ويوم الاستحقاق.

وكلما كان الفرق بين سعر الفائدة المطبق لدى المصارف التجارية وسعر الخصم المطبق لدى المصرف المركزي كبيراً كلما تشجعت المصارف التجارية على شراء السفاتج وخصمها لدى المركزي لتزيد من أرباحها من جهة ولتضيف إلى الأموال المتوافرة لديها من أجل إقراض زبائنها مبالغ جديدة. أي إن قيام المصرف المركزي بخفض سعر الخصم يؤدي إلى تشجيع المصارف التجارية على الاقتراض منه، وبالتالي إلى زيادة السيولة وزيادة الكتلة النقدية.

وعندما يخفض المصرف المركزي سعر الخصم تلجأ المصارف التجارية إلى تخفيض أسعار الفائدة التي تعطيها لزبائنها على الإيداعات لديها، كما تلجأ إلى خفض أسعار الفائدة على القروض التي تقدمها لزبائنها. وبالتالي يسهل على الزبائن الاقتراض من أجل زيادة نشاطهم الاقتصادي عن طريق التجارة والزراعة والصناعة وغيرها من الخدمات المختلفة.

كما تلجأ بعض المصارف المركزية إلى تحديد سعر الفائدة الذي تتعامل به المصارف على ما يودع لديها أو ما يقرض من قبلها.

2- قيام المصرف المركزي بشراء أو بيع أذونات أو أسناد الخزينة ومن شأنه في حال الشراء أن يضع في التداول مبلغاً يوازي قيمة ما اشتراه من هذه الأذونات والأسناد، وبالتالي يزيد السيولة في الأسواق مما يزيد الكتلة النقدية. أما في حال بيع الأذونات والأسناد فإن ذلك يؤدي إلى امتصاص السيولة الموجودة في الأسواق، مما يؤدي إلى إنقاص حجم الكتلة النقدية.

3- تحديد سقوف الائتمان المصرفي الذي يمكن للمصارف أن تقدمه وذلك زيادة أو نقصاً وفقاً لمقتضيات زيادة أو إنقاص الكتلة النقدية وللتحكم بحجمها.

4- تحديد نسبة الاحتياطي المطلوب من المصارف الالتزام بها، وإيداعها لدى المصرف المركزي من دون فائدة.

5- وذلك إضافة إلى إمكان قيام المصرف المركزي بإقراض المصارف أو قبول ودائعها لديه بفائدة معينة وغيرها من العمليات التي تهدف إلى التأثير في الكتلة النقدية في البلاد.

إن أهداف استخدام المصرف المركزي للأدوات المذكورة أعلاه، بما تحدثه من زيادة أو نقص في الكتلة النقدية؛ هي بعث النشاط الاقتصادي وزيادة معدلات الاستثمار وتوفير المزيد من فرص العمل ومحاربة الركود الاقتصادي والتضخم وارتفاع الأسعار، والحفاظ على سعر العملة بالنسبة للعملات الأجنبية.

## مقاييس الكتلة النقدية

يستخدم الاقتصاديون في قياس الكتلة النقدية مؤشرات مختلفة، منها ما يتعلق بنسبتها إلى مجمل الناتج المحلي وتطور هذه النسبة، ومنها ما يتعلق بمعدل زيادتها السنوية مقارناً مع معدلات زيادة مجمل الناتج المحلي السنوية، ومنها ما يتعلق بمقارنة معدلات زيادتها مع معدلات زيادة الأسعار. وتهدف هذه المقاييس إلى تحليل ومعرفة الآثار المتبادلة بين الكتلة النقدية والمؤشرات الإنتاجية والاستهلاكية ومؤشرات الاستخدام والأسعار الأخرى، وذلك بهدف تحري السياسة الأكثر انسجاماً مع الأهداف الاقتصادية العامة.

كما أن هناك مقاييس أخرى تتعلق بمكونات الكتلة النقدية سواء ما تعلق منها بالنقد الورقي المتداول ونسبته إلى مجموع الكتلة النقدية وما يشير إليه من بدائية التداول، أم ما تعلق منها بمدى مساهمة الجهاز المصرفي بتجميع المدخرات وسوقها في قنوات الاستثمار.

### التغطية النقدية

يطلق الاقتصاديون على مقابل الإصدار اسم «التغطية النقدية»، وقد جاء هذا الاسم من خلفية تاريخ عملية إصدار الأوراق النقدية التي كان يودع لدى المصارف ما يقابلها من الذهب، ثم تطور هذا الأمر فأصبحت التغطية النقدية تشمل الذهب وغيره من المطاليب.

والغاية من التغطية النقدية هو تحقيق التوازن في أسعار صرف العملة الوطنية مع العملات الأجنبية، والتأكد من أن عملية الإصدار النقدي إنما تتم وفقاً للمتطلبات الاقتصادية.

# جون ماينرد كينز

(1946 - 1882)



جون ماينرد كينز John Maynard Keynes اقتصادي إنكليزي، أحدث ثورة في علم الاقتصاد، وذاعت شهرته في العالم. وُلِد كينز في كمبردج من مقاطعة كمبردجشاير في حزيران وتوفي في نيسان في فيرل من مقاطعة سوسكس. عمل في الصحافة وفي النشاط المالي لكنه أُشتهر بتثويره علم الاقتصاد بما عرف لاحقاً بالاقتصاد الكينزي.

تخرج كينز في جامعة كمبردج، وكان تلميذاً للاقتصادي المشهور ألفرد مارشال، ثم أصبح أستاذاً للاقتصاد في كلية كينغ. خلّف كثيراً من المؤلفات التي تُرجم معظمها إلى اللغات الأجنبية، وتُرجم بعضها إلى العربية. من مؤلفاته «النتائج الاقتصادية للسلام» (1919)، «بحث في الإحتمالات» (1921)، «الإصلاح النقدي» (1923)، «بحث في النقود» (1930)، وكتابه المشهور جداً «النظرية العامة في العمالة والفائدة والنقود» (1936) الذي كان لـه دور كبير في تخليص علم الاقتصاد من جمودية المدرسة التقليدية (الكلاسيكية).

بعد تخرجه في جامعة كمبردج، عمل كينز موظفاً مدنياً، ثم إنتقل إلى مكتب الهند في وزارة الدفاع البريطانية، ونتيجة لذلك تولى مهمة كبرى في تدقيق الوضع المالي والنقدي الهندي قبل الحرب العالمية الأولى. مع اندلاع الحرب عاد إلى العمل في الخزينة البريطانية مسؤولاً عن العلاقات مع حلفاء بريطانيا، بشأن توفير العملات الأجنبية لتمويل الحرب.

بعد نهاية الحرب شارك كينز في مؤتمر الصلح في فرساي، ووقف ضد شروط التعويضات القاسية التي فرضت على ألمانيا المهزومة، وأصدر بعد ذلك كتابه «النتائج الاقتصادية للسلام» مما أفقده مكانته لدى الحكومة البريطانية وحلفائها، ولكن ما لبثت الحياة أن أثبتت صحة توقعاته، فأعيد اعتباره ومُنح لقب لورد تيلتون، وشارك في اجتماعات بريتون وودزعام 1944، وقدَّم مشروعاً لإصلاح النظام النقدي العالمي على أساس عملة عالمية موحدة باسم بانكور. لم يؤخذ بمشروع اللورد كينز؛ لأن الولايات المتحدة فرضت مشروعها المعروف باسم مشروع وايت.

تضمن كتابه الأخير المعروف إختصاراً باسم «النظرية العامة» أسس النظرية الكينزية التي قطعت الصلة بالتحليل الاقتصادي التقليدي. فقد صدر الكتاب في الوقت الذي خرج فيه العالم من أزمة الكساد الكبير (1929-1933) حين عانت الاقتصادات الكبرى في ذلك الزمن الركودَ والبطالة؛ إذ نقل كينز التحليل الاقتصادي من المستوى الجزئي microeconomic إلى التحليل الكلي macroeconomic، مبيِّناً عدم إمكان الوصول إلى التشغيل الكامل بناء على آلية السوق والحرية الاقتصادية، ليقول بضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية. ودافع عن ضرورة استخدام السياسة المالية وسيلة في معالجة مشكلات الاقتصاد الوطني؛ ففي حالة الركود الاقتصادي يجب على الحكومة أن تلجأ إلى سياسة العجز، فتزيد من النفقات العامة حتى إذا لم تكن إيرادات الخزينة كافية، في حين تلجأ إلى زيادة الإيرادات في حالة الازدهار الاقتصادي لتلافي حدوث التضخم. كما دافع اللورد كينز عن ضرورة استخدام السياسة النقدية على نحو منسجم مع السياسة المالية لكسب

معركة تحقيق التوازن الاقتصادي الكلي، فدافع عن رفع معدلات الفائدة في حالات التضخم وتخفيضها في حالات الركود، إضافة إلى ذلك قلب اللورد كينز أساس التحليل الاقتصادي التقليدي (الكلاسيكي) الذي كان يعتمد على العرض وحوّله إلى التأثير في الطلب للخروج من واقع الركود الاقتصادي: قيام الحكومة بامتصاص البطالة وزيادة الإنفاق العام مع رفع الأجور، تشكّل الأدوات التي تزيد في الطلب على السلع والخدمات، فتحفّز رجال الأعمال على الاستثمار وزيادة العرض فيخرج الاقتصاد من الركود إلى النمو.

لقد برهن اللورد كينز على قصور التحليل الاقتصادي التقليدي، وأسهمت الوقائع الاقتصادية في مدة بين الحربين العالميتين الأولى والثانية صحة توقعاته، فتحول بذلك اللورد كينز إلى علم من أعلام الاقتصاد، وتزعم مدرسة سُميت بالكينزية التي تطورت لاحقاً على أيدي اقتصاديين أعلام، وأطلق عليها الكينزية الجديدة.

أثبت اللورد كينز أن التوازن الاقتصادي الذي اعتمدته المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) هدفاً للنشاط الاقتصادي، يمكن أن يتحقق عند مستويات مختلفة من التشغيل وليس بالضرورة في حالة التشغيل الكامل؛ لهذا رأى أن السلطات العامة يمكن على نحو أساسي أن تمارس تأثيراً كبيراً في النشاط الاقتصادي وتحديد مستوى التوازن بتدخلها في السوق النقدية بأدوات السياسة النقدية؛ لزيادة العرض النقدي وبتدخلها في سوق السلع والخدمات بأدوات السياسة المالية لزيادة الطلب الكلي.

وفي الحقيقة يعدّ اللورد كينز المؤسس الفعلي لعلم الاقتصاد المعاصر، وكل التطورات اللاحقة في علم الاقتصاد اعتمدت على النظريات الكينزية.

# ألفرد مارشال

(1924-1842)

ألفرد مارشالAlfred Marshall اقتصادي إنكليزي، وأحد أهم مؤسسي المدرسة الاتباعية الجديدة neoclassical، درس في مدرسة «تايلور»، ثم في كلية القديس جورج في جامعة كمبردج، اتجه في بداية دراسته إلى دراسة الرياضيات والفلسفة، لكنه سرعان ما تحول عنهما إلى دراسة الاقتصاد.

عمل محاضراً في الاقتصاد السياسي في كلية باليول Balliol College في جامعة أكسفورد من عام 1883 حتى عام 1885، وكذلك حاضر في جامعة كمبردج من عام 1885 حتى عام 1908، ثم تفرّغ بعدها للكتابة والتأليف، كما كان عضواً في اللجنة الملكية للعمل.

تأثر بأفكار المدرسة الاتباعية (الكلاسيكية)، ولاسيما بأفكار جون ستوارت مِل J.S.Mill فيما يتعلق بأوضاع العمال والإصلاح الاجتماعي، لكنه في مؤلفه الشهير «مبادئ الاقتصاد» Principles of Economics الذي صدر عام 1890، أخذ منحى جديداً في دراسته الأسعار وتقلباتها وأسسها، فبينما انتقد الكلاسيكيون، ولاسيما آدم سميث A.Smith، نظرية المنفعة (الشيء النافع هو الذي يستطيع أن يلبي حاجة اجتماعية، وعلى هذا الأساس يمكن تحديد سعره) وركزوا على دور العمل في تحديد الأسعار، ظهر اتجاه بعد عام 1800 أكد نظرية المنفعة جازماً بأن المنفعة وحدها هي التي تحدد سعر السلعة، أما مارشال فقد وفق بين النظريتين مؤكداً أن هناك عدة عوامل تسهم في تحديد السعر؛ العمل والمنفعة وإشباع حاجات المستهلكين وإرضاء أذواقهم، طارحاً مفهوم رفاهية المستهلك، وهو فرع من علم الاقتصاد عرف فيما بعد باقتصاد الرفاه . أيضاً قدَّم مارشال

الوقت كعامل تحليل اقتصادي من خلال مزجه لآراء المدرسة الكلاسيكية مع مبدأ المنفعة الذي قدّمته المدرسة الاقتصادية النمسوية.

امتدح مارشال أيضاً ما أسماه بالاقتصاد الذاتي التنظيم أي الاقتصاد الذي يقوم على المنافسة الحرة، موضحاً أن الدورة المالية تكتمل من تلقاء ذاتها، وأن هذا يتيح توزيعاً عادلاً للدخل، ويؤدي إلى فرص عمل أكثر، لكن يؤخذ عليه أنه لم يتطرق إلى مشكلات النمو والتطور وعدم الاستقرار الاقتصادي.

# مشروع مارشال

مشروع مارشال The Marshall Plan مبادرة تقدَّم بها وزير خارجية الولايات المتحدة الأمريكية جورج مارشال في أثناء محاضرة ألقاها في جامعة هارفرد في حزيران/ يونيو1947 وعُرفت فيما بعد باسم مشروع مارشال، وكان الهدف المعلن هو مساعدة أوربا في إعادة إعمار ما دمرته الحرب العالمية الثانية، واستعداد الولايات المتحدة للمساهمة المالية في هذا البرنامج على أن تتقدم الدول الأوربية أو عدد منها بطلب على شكل برنامج للتعاون فيما بينها.

في ضوء المبادرة اجتمعت 16 دولة أوربية في باريس، وأنشأت ما عُرف بالمنظمة الأوربية للتعاون الاقتصادي Organization for European Economic (O.E.E.C) Cooperation. وهذه الدول الأعضاء هي: بريطانيا – فرنسا – إيطاليا – ألمانيا الغربية – هولندا – بلجيكا– لوكسمبورغ – النمسا – اليونان – النروج – إيرلندا– السويد – تركيا – البرتغال – إيسلندا. وقد حُددت أهدافها في تنشيط النمو الاقتصادي، وتوفير الاستقرار الماليّ وتدعيم التعاون الاقتصادي فيما بينها، مع طلب المساعدة من الحكومة الأمريكية.

وفي نيسان 1948 وافق الكونغرس الأمريكي على مشروع مارشال لمساعدة أوربا باسم قانون الإنعاش الأوربي European Recovery Act.

وقد تضمن المشروع معونات على شكل هبات نقدية وعينية فضلاً عن قروض ميسرة، ويبلغ حجم تمويله في الفترة 1948– 1951 نحو 13 مليار دولار.

تباينت الآراء حول دوافع وأغراض الولايات المتحدة من وراء هذا المشروع، وذلك خلافاً للهدف المعلن وهو مساعدة أوربا في إعادة الإعمار. ويمكن تلمس هذه الدوافع

والأغراض في ضوء ما أفرزته الحرب العالمية الثانية التي انتهت في العام 1945 من نتائج اقتصادية وسياسية واجتماعية على مجتمعات أوربا من جهة، وعلى وضع الولايات المتحدة كطرف مشارك في هذه الحرب من جهة أخرى، على شتى الصعد:

**أولا ـ على الصعيد الاقتصادي:**

دمار اقتصادي وخراب في البنى التحتية لبلدان أوربا مما جعلها بحاجة إلى استثمارات كبيرة لاستعادة توازنها الاقتصادي وتحقيق الانتعاش من جديد، في حين خرجت الولايات المتحدة من الحرب قوة صناعية مسيطرة في العالم، وجعلت منها أكبر مصدر استثمار، وتوسعت وتجددت صناعتها، وأصبحت تبحث عن أسواق خارجية لتصريف منتجاتها. ولم تكن أوربا تستطيع الاستجابة بسبب النقص في قدراتها الشرائية عند انتهاء الحرب مما أعطاها مؤشرات لبداية كساد اقتصادي في العام 1947 نتيجة تخفيض مشتريات الدولار في أسواق أوربا، وخفض الطلب فيما وراء البحار، ولذلك فقد جاء مشروع مارشال استجابة لحاجة الاقتصاد الأمريكي، وضرورة إنعاش وتنشيط الاقتصاد الأوربي ونمو أسواقها أمام منتجات الصناعة الأمريكية.

لقد كانت الحرب ونتائجها والدعوة إلى إعمار أوربا سبباً لاستعادة الاقتصاد الأمريكي عافيته منذ الأزمة المالية التي عصفت به عام 1929.

**ثانيا ـ على الصعيد السياسي:**

شهدت نتائج الحرب العالمية الثانية مواجهة بين الغرب الرأسمالي والدول الشيوعية أدت إلى قيام معسكرين متصارعين، ووصلت إلى حد إعلان الحرب الباردة التي أصبحت استراتيجية كلا القطبين في الساحة الدولية، وهذا ما أدى إلى تقسيم أوربا إلى رأسمالية متحالفة مع الولايات المتحدة واشتراكية متحالفة مع الاتحاد السوفييتي. وكانت الأحزاب الشيوعية قد حققت مواقع قوية ذات تأثير داخل أوربا الغربية، خاصة في فرنسا وإيطاليا ولذلك فقد أدركت الولايات المتحدة أن استمرار الأوضاع الاقتصادية المنهارة سيساعد

الحركات الشيوعية، ويجعلها تتقدم في السيطرة على نظم الحكم بطريقة ديمقراطية وكان المشروع ينطوي على هدف سياسي يتمثّل في إحباط الشيوعية ومحاربة الحركات اليسارية.

**ثالثا ـ على الصعيد الاجتماعي:**

كان هدف المشروع امتصاص البطالة التي يمكن أن تكوّن مناخاً ملائماً لحركات اليسار والأحزاب الشيوعية كي تنشط وتدعم مواقعها في بلدان أوربا الرأسمالية. كما أن توافر قدرة شرائية وتحويل هذه المجتمعات من مستهلكة إلى منتجة، يحقق تنافساً قوياً مع أوربا الاشتراكية.

وكما تباينت الآراء بصدد دوافع هذا المشروع، فإنها تباينت بصدد الآثار والنتائج التي حققها؛ فمنها من رأى أنه حقق نجاحاً في استعادة القدرة الإنتاجية لأوربا وضبط مخاطر التضخم وإحياء التجارة الحرة بين الدول الأوربية، حيث زاد إنتاجها في نهاية عام 1951، أي نهاية المشروع بمقدار الثلث عما كان عليه.

وذهبت آراء أخرى إلى أن مشروع مارشال لم يكن سوى عامل مساعد على تحقيق النمو الاقتصادي إذ إن القدرات الأوربية الذاتية هي التي أدت إلى نجاح مشروع إعادة الإعمار وتنشيط النمو الاقتصادي.

فالاستثمارات الأوربية المحلية بلغت 80 -90٪ من حجم الاستثمارات في معظم هذه الدول غير أن المشروع قد دفع باتجاه توجيه التطورات الاقتصادية اللاحقة في دول غرب أوربا نحو حرية التجارة والتعاون الإقليمي والإسراع بتحرير التجارة وإزالة القيود الجمركية، وبذلك أسهم في وضع أساس النظام الاقتصادي الرأسمالي القائم على حرية التجارة وحرية انتقال رؤوس الأموال، وهذا ما أدى لاحقاً إلى تكوين اتحاد المدفوعات الأوربية وتدعيم فكرة التجارة متعددة الأطراف والابتعاد عن فكرة المقايضة واتفاقات الدفع.

وقد أدى تدعيم فكرة التعاون الإقليمي والتنسيق في السياسات المالية والاقتصادية بين الدول الأوربية إلى إنشاء السوق الأوربية المشتركة التي تطورت نحو الاتحاد الأوربي، بفضل التطلع نحو خلق كتلة اقتصادية وسياسية قوية في الساحة الدولية.

# علم المالية العامة

## تعريف علم المالية العامة وتطوره

علم المالية العامة La science des finances publiques هو العلم الذي يبحث في جملة الوسائل المالية التي تستخدمها الدولة في سبيل تحقيق أهدافها العامة المختلفة، وتتجسد هذه الوسائل المالية من الأموال العامة، أما الأهداف العامة فهي ذات طبيعة مختلفة اقتصادية واجتماعية ومالية نابعة من سياسة الدولة العامة.

ويلاحظ أن علم المالية العامة لم يبدأ بالتبلور حتى انتهاء القرون الوسطى، وذلك عندما ازدادت وظائف الدولة وأصبحت واردات أملاك الحاكم وتبرعات رعيته الاختيارية لا تكفي لسداد حاجة الدولة من النفقات العامة، عندئذٍ لجأت السلطة في سبيل توفير الأموال اللازمة لها إلى فرض التكاليف العامة، وكان من أبرز الكتاب الذين أعطوا علم المالية ملامحه الأولى بودان ومونتسكيو وسميث، وقد تطور علم المالية العامة تبعاً لتطور وظائف الدولة و تدخلها في الحياة الاقتصادية والاجتماعية، فكانت الغاية من علم المالية العامة بصيغه التقليدية تتمثل في توفير الإيرادات اللازمة لتغطية نفقات الدولة، وتوزيع العبء الناجم بين المكلفين بصورة عادلة، ووفقاً لمبدأ المساواة، وكانت المالية العامة وفقاً لهذا المضمون تخدم الفكر الاقتصادي الحد الذي كان سائداً قبل الحرب العالمية الأولى، حيث يجب أن تقتصر الدولة على الحد الأدنى من النفقات العامة، بحسبان أن إنفاقها عقيم، ولا تجبي من الإيرادات العامة إلا قدر حاجتها.

ولكن هذه النظرة التقليدية للمالية العامة تبدلت، وذلك نتيجة للوقائع الاجتماعية والمبادئ الاقتصادية التي تعاقبت على العالم منذ نهاية الحرب العالمية الأولى، ونتيجة المفهوم الجديد لدور الدولة، إذ أصبحت مهيمنة على النشاطات الاقتصادية، وتتدخل في الشؤون الاجتماعية وتهتم بالمصلحة العامة وتعمل لها، وتتدخل لأجلها في مختلف

الفعاليات وتوفر لها شتى الخدمات فتقوم بتوزيع الدخل بصورة عادلة بين الناس، وتستثمر ثروات البلاد، وتحافظ على القوة الشرائية للنقد، وتعمل على زيادة الإنتاج، والقضاء على البطالة، لذلك اختلف دور المالية العامة وأصبحت وسيلة للتدخل في الحياة الاقتصادية وأداة لتحقيق أغراض الدولة الاجتماعية.

## خصائص علم المالية العامة

تتجلى هذه الخصائص فيما يأتي:

1ـ علم المالية العامة هو العلم الذي يهتم بالحاجات العامة: والحاجة العامة هي الطلب الجماعي على السلع والمنتجات والخدمات، وتقوم الدولة بإشباعها عن طريق الموازنة العامة. وهذا يعني أن الحاجة العامة تتطلب وجود إيرادات عامة لازمة لتغطيتها مالياً، وحين تقوم الدولة بإشباعها، تظهر هذه الحاجة مالياً على شكل نفقة عامة، وبالتالي فإن المالية العامة تناقش الأسس التي يمكن في ضوئها حصر الحاجات العامة وتحديدها بجميع أنواعها، وتبحث في القواعد العلمية والأصول الفنية التي يتعين على الدولة الأخذ بها في تدبير مايلزمها من موارد اقتصادية.

2 ـ علم المالية العامة فرع من فروع القانون العام: وذلك لأن المالية العامة تتكون من مجموعة قواعد قانونية تنظم العلاقة المالية للدولة مع الآخرين على أساس من السلطة والسيادة. والمالية العامة بهذا المعنى لابد من أن تخضع لنظام قانوني خاص يكفل لأجهزة الدولة ضمان تقديم الخدمة العامة وتحقيق المنفعة العامة.

3ـ علم المالية العامة يبحث في القواعد والإجراءات المتعلقة بالأموال العامة: وتختلف المالية العامة بذلك عن المالية الخاصة، إذ تبحث الأولى في إيرادات الدولة ونفقاتها وأجهزتها، أما الثانية فتبحث في الثروة التي يتصرف بها الأفراد والشركات الخاضعون لأحكام القانون الخاص.

## علاقة المالية العامة بالعلوم الأخرى

للمالية العامة علاقة بالعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، فالمالية العامة على علاقة بالعلوم القانونية؛ لأنه إذا كانت الغاية من المالية العامة هي جباية الأموال اللازمة لتغطية النفقات العامة وتوزيع العبء الناتج من ذلك بصورة عادلة بين المواطنين فإنه لابد من وضع القواعد الدستورية والإدارية اللازمة لتحقيق هذا الهدف، وبذلك فإن المالية العامة تتجلى من خلال مجموعة من القواعد القانونية التي تنظم موارد الدولة ونفقاتها، والموازنة العامة و الرقابة على تنفيذ هذه الموازنة. وكذلك فإن للمالية العامة ارتباطاً مع العلوم الاقتصادية ولاسيما في العصر الحالي، إذ تبلور دور المالية العامة وسيلة للتأثير في الحياة الاقتصادية ذلك لأن المالية العامة أصبحت تعد الوسيلة الأساسية التي تعتمد عليها السياسية الاقتصادية لتنفيذ مشروعات القطاع العام ولتوجيه القطاع الخاص بصورة تجعله مكملاً للاقتصاد العام، مما يؤدي إلى تعايشهما في سبيل التنمية، وكذلك فإن وسائل المالية العامة تؤثر تأثيراً واضحاً في البيان الاقتصادي للدولة، فالضريبة تستخدم لتشجيع الادخار، وزيادة الاستثمار ودفع عجلة التنمية، والقروض العامة يمكن أن تستخدم في سبيل امتصاص الكتلة النقدية الفائضة في السوق، ومنع ارتفاع الأسعار، ومحاربة التضخم. وللمالية العامة علاقة مع العلوم السياسية، إذ تلازم تطور مفهوم الضريبة مع تطور المؤسسات الديمقراطية، ولإن الديمقراطيات الحديثة تشعر بشعور المواطنين وعبء الضريبة عليهم فقد أخذت على عاتقها مطالبة الدولة بعدم فرض هذه الضريبة من دون أخذ رأيهم، لذلك أعطت الدساتير المعاصرة للمجالس التشريعية - كونها ممثلة للشعب - السلطة الحصرية في فرض الضرائب، كما يتجلى ارتباط المالية العامة بالعلوم السياسية في أن الدولة تجد في الوسائل المالية سبيلاً مهماً لتنفيذ سياستها وتحقيق العدالة والمساواة بين المواطنين، وكذلك يظهر التأثير السياسي المباشر للمالية العامة عندما يعبر مشروع الموازنة العامة عن إطار العمل الذي ستنهض به الحكومة في سنة محددة،

ويعرض على السلطة التشريعية، وقد تضطر الحكومة إلى الاستقالة، إذا لم تقره السلطة التشريعية؛ لأن ذلك قد يعد بمنزلة رفض الثقة بالحكومة.

# مجلس الوحدة الاقتصادية العربية

مجلس الوحدة الاقتصادية العربيةThe Council of Arab Economic Unity منظمة اقتصادية وحدوية يراها بعضهم منظمة عربية متخصصة ويراها آخرون منظمة متعددة الأهداف في إطار التكامل الاقتصادي العربي. وهذا المجلس يدين بوجوده لاتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية.

## اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية

شكل المد الجماهيري الوحدوي الذي ساد حقبة الخمسينات الإطار الملائم للتعبير عن حلم العرب في إقامة الوحدة الاقتصادية العربية، وقد اتخذت اللجنة السياسية لجامعة الدول العربية في اجتماعها المنعقد في دمشق بتاريخ 22/ 5/ 1956 قراراً بتشكيل لجنة من الخبراء العرب لإعداد مشروع كامل للوحدة الاقتصادية والخطوات التي يجب أن تتبع لتحقيقها، وعُدَّ هذا القرار مفاجأة سارة للجماهير العربية التي تعلقت آمالها بهذا الهدف. وقد تم إعداد المشروع المطلوب ووافق عليه المجلس الاقتصادي للجامعة العربية بموجب القرار رقم 85 تاريخ 2- 6- 1957.

تضمنت المادة الأولى أهداف هذه الاتفاقية؛ إذ نصت على أن تقوم بين دول أعضاء الجامعة العربية وحدة اقتصادية كاملة تضمن بصورة خاصة لتلك الدول ولرعاياها على قدم المساواة ما يأتي:

1- حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال.

2- حرية تبادل السلع والمنتجات الوطنية الأجنبية.

3- حرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادي.

4- حرية النقل والترانزيت واستعمال وسائل النقل والمرافئ والمطارات المدنية.

5- حق التملك والايصاء والإرث.

وقد كانت الغاية من إقامة الوحدة - كما بينت ذلك مقدمة الاتفاقية - تنظيم العلاقات الاقتصادية بين دول الجامعة العربية وتوطيدها على أسس تلائم الصلات الطبيعية والتاريخية القائمة بينها، وتحقيق أفضل الشروط لازدهار اقتصادها ولتنمية ثرواتها وتوفير رفاهية بلادها.

وحددت المادة الثانية وسائل تحقيق الوحدة الاقتصادية العربية بأن تعمل الأطراف المتعاقدة على الآتي:

1 - جعل بلادها منطقة جمركية واحدة تخضع لإدارة موحدة، وتوحيد التعريفة والتشريع والأنظمة الجمركية في كل منها.

2- توحيد سياسة الاستيراد والتصدير والأنظمة المتعلقة بها.

3 - توحيد أنظمة النقل والترانزيت.

4 - عقد الاتفاقات التجارية واتفاقات المدفوعات مع البلدان الأخرى بصورة مشتركة.

5 - تنسيق السياسات المتعلقة بالزراعة والصناعة والتجارة الداخلية وتوحيد التشريع الاقتصادي بنهج يكفل لمن يعمل من رعايا البلاد المتعاقدة في الزراعة والصناعة والمهن شروطاً متكافئة.

6 - تنسيق تشريع العمل والضمان الاجتماعي.

7 - آ- تنسيق تشريعات الضرائب والرسوم الحكومية والبلدية وسائر الضرائب الأخرى المتعلقة بالزراعة والصناعة والتجارة والعقارات وتوظيف رؤوس الأموال بما يكفل مبدأ تكافؤ الفرص.

ب - تلافي ازدواج الضرائب والرسوم على المكلفين من رعايا الدول المتعاقدة.

8 – تنسيق السياسات النقدية والمالية والأنظمة المتعلقة بها في بلدان الأطراف المتعاقدة تمهيداً لتوحيد النقد فيها.

9 – توحيد أساليب التصنيف والتبويب الإحصائية.

10 – اتخاذ أي إجراءات أخرى تلزم لتحقيق الأهداف المحددة في الاتفاقية.

وقد نصت الاتفاقية على أن تتم هذه الوحدة بصورة تدريجية وبما يمكن من السرعة، بحيث يتم انتقال بلدان الأطراف المتعاقدة من الوضع الراهن إلى الوضع المقبل من دون الإضرار بمصالحها الأساسية، كما نصت على أنه يمكن التجاوز عن مبدأ التوحيد في حالات وأقطار خاصة بموافقة مجلس الوحدة الاقتصادية العربية.

**مجلس الوحدة الاقتصادية العربية**

أحدثت اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية مجلساً وزارياً سُميّ مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، ويعدّ السلطة العليا صاحبة القرار في هذه الاتفاقية، ويتألف من ممثل عن كل دولة منضمة إلى هذه الاتفاقية.

كما أحدثت الاتفاقية جهازاً إدراياً وفنياً يرأسه أمين عام يُسمى بأمين عام مجلس الوحدة الاقتصادية، ويجري انتخابه من قبل المجلس لمدة أربع سنوات. يقوم الأمين العام – إضافة إلى مهامه الإدارية والفنية بوصفه رئيساً للجهاز الإداري – بإعداد التقارير عن حالة تنفيذ الاتفاقية وقرار السوق وتقديمها، كما يقدم المقترحات لتذليل الصعوبات، ويحضر اجتماعات مجلس الوحدة الاقتصادية.

**السوق العربية المشتركة**

يُعدّ القرار رقم 17 الصادر عن مجلس الوحدة الاقتصادية العربية بتأريخ الثالث عشر من آب/أغسطس عام 1964 أهم قرار اتخذه هذا المجلس حتى اليوم، إذ تم بموجبه إقرار إنشاء السوق العربية المشتركة خطوة أولى من خطوات تحقيق الوحدة

الاقتصادية العربية. وتهدف السوق حسبما نصت عليه مقدمة قرار إنشائها إلى تحقيق ما يأتي:

1 – حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال.

2 – حرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية والأجنبية.

3 – حرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادي.

4 – حرية النقل والترانزيت واستعمال وسائل النقل والمرافئ والمطارات المدنية.

ومن المعروف أن هذه الأهداف قد تضمنتها اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية، وبذلك فإن قرار السوق يعدّ خطوة أولى نحو تحقيق أهداف الوحدة الاقتصادية.

### إنجازات السوق العربية المشتركة

استطاعت السوق العربية المشتركة في السنوات الأولى التي مرت بها أن تحقق عدداً من الإنجازات كان منها: إلغاء الرسوم الجمركية على التبادل السلعي بين الدول الأعضاء بدءاً من 1/ 1/ 1971. إلا أن هذا الإلغاء لم يتم في الواقع إلا بين أربع دول هي سورية ومصر والعراق والأردن من أصل أعضاء مجلس الوحدة البالغ عددهم ثلاثة عشر عضواً.

لقد حاول مجلس الوحدة تلبية رغبات بقية الأعضاء عن طريق معاملتهم معاملة خاصة، بحيث تطبق الإعفاءات الجمركية الكاملة على بضائعهم المتبادلة مع بقية الدول الأعضاء لقاء قيامهم بتخفيض رسومهم الجمركية خمسين بالمئة ثم جدولة الخمسين بالمئة المتبقية على عدد من السنوات، وذلك مراعاة للأحوال الاقتصادية للسودان وجمهورية اليمن الديمقراطية (سابقاً)، ثم امتدت هذه المعاملة لتشمل الجمهورية العربية اليمنية وموريتانيا والصومال. ومع ذلك فقد تعطلت مسيرة الإعفاءات الجمركية نتيجة الصعوبات التي عانتها بعض هذه الدول سواء من حيث توافر القطع الأجنبي لتمويل المستوردات أو من حيث مزاحمة الصناعة الوطنية. وعلى سبيل المثال تُذكر التظاهرة التي

قام بها عمال أحد معامل المحارم الورقية مطالبين بحماية إنتاج معملهم من مزاحمة المحارم الورقية المستوردة، كما يُذكر قيام إدارة الجمارك في إحدى الدول العربية بإبقاء رب البندورة المعلب على الحدود وتحت أشعة الشمس حتى فسد؛ وذلك لمنعه من الدخول خوفاً من مزاحمته الإنتاج الوطني.

حاول مجلس الوحدة الاقتصادية العربية أن يُخرج السوق من واقعها المؤلم، فألّف عدة لجان لتقييم الأوضاع وتقديم المقترحات إلا أنها لم تنجح في مهامها. كما أن عدم وجود دول الخليج العربي وبصورة خاصة المملكة العربية السعودية في مجلس الوحدة وفي قرار السوق أفقد السوق قسماً كبيراً من أهميتها؛ ذلك أن قسماً مهماً من تجارة البلدان الأعضاء في السوق يتم مع المملكة العربية السعودية ودول الخليج الأخرى. وكانت المبادرة الأخيرة التي اتخذها مجلس الوحدة الاقتصادية لإنقاذ السوق وإعادة حيويتها هي إعداد مشروع اتفاقية رباعية بين كل من مصر وسورية والعراق وليبيا تقضي الإعفاء الكامل من الرسوم الجمركية والقيود الإدارية والكمية والنقدية على السلع المتبادلة بين هذه الدول، وعلى أن يجري توقيعها من قبل رؤساء وزارات هذه الدول في القاهرة في أواخر عام 2001، إلا أن ذلك لم يكتب لـه النجاح أيضاً.

أولى المجلس اهتماماً خاصاً بالشؤون النقدية فأنشأ لجنة محافظي البنوك المركزية التي أعدّت مشروع اتحاد المدفوعات العربي الذي وافق عليه في عام 1970. وقد حلَّ محله فيما بعد صندوق النقد العربي الذي تم الاتفاق على إنشائه في عام 1976، وبدئ العمل باتفاقيته في عام 1977.

حاول مجلس الوحدة أن يعد عدداً من الاتفاقات المتعلقة بالجمارك والاستثمار والمعاملة الخاصة للسلع العربية المنتجة من قبل الشركات العربية المشتركة، وركز جهوده على دعم الاتحادات النوعية وترتيب اجتماعاتها والإسهام في أعمالها.

ويعدّ مجلس الوحدة الاقتصادية أن الإنجاز المهم الذي قام به بعد موضوع حرية التجارة هو تطبيق مبدأ حرية الانتقال والإقامة والعمل في الدول المطبقة لقرار السوق، حتى استُخدمت الهوية الشخصية وثيقة قانونية للانتقال بين دول السوق (مصر وسورية والعراق والأردن).

ويرى مجلس الوحدة الاقتصادية أنه في مقدمة التبعات والصعوبات التي وقفت دون تحقيق أهداف السوق العربية المشتركة صعوبة الاستغناء عن الحصيلة الجمركية لدى بعض الدول التي تعاني شح الموارد الضريبية ونقص القطع الأجنبي، وكذلك انعكاس الخلافات السياسية البيئية على تنفيذ أحكام السوق، ولجوء بعض الدول العربية إلى تفضيل الاتفاقات على أحكام السوق.

# المجمع الصناعي

المجمّع الصناعي industrial complex شكل من أشكال التنظيم الاقتصادي لاقتسام السوق العالمية. وهو النموذج الذي يهدف إلى السيطرة على فرع معين من فروع الإنتاج الصناعي، ويأتي استجابة للمتطلبات المباشرة للقوى المنتجة (التجميع)، وللظروف الخاصة للتراكم الرأسمالي (التوزيع)، فلكل مرحلة من مراحل التطور الرأسمالي الاحتكاري أشكالها في الإنتاج والتسويق والتحكم بالسلعة، بما يلائم طبيعة التطور التقني وتنامي العلاقات الاقتصادية الدولية.

وفي أحدث هذه المراحل أصبح المجمّع الصناعي القوة الحاسمة في اقتصاد البلدان الرأسمالية وفي الاقتصاد العالمي بعد انهيار المنظومة الاشتراكية؛ حيث يضم أكبر المؤسسات وأفضلها تجهيزاً من الناحية التقنية، وقد اندمجت بشكل وحدة إنتاجية متكاملة، ينحصر دور المؤسسات الصغيرة في تزويدها بالمواد وأجزاء الإنتاج وتقديم الخدمات.

في منتصف القرن العشرين نشأت المجمعات الصناعية نتيجة انضمام بعض المؤسسات المستقلة إلى بعضها واندماجها؛ أي اندماج أفقي يتخذ شكل اتحاد معامل متخصصة متماثلة في صناعة إنتاج معين، ثم تطور الاندماج ليتخذ شكلاً عمودياً، فأصبحت الشركات المتحدة تتحكم بمختلف مراحل عملية الإنتاج، ابتداءً من الحصول على مصادر المواد الأولية وتصنيع مخلفات الإنتاج حتى الدخول في مرحلة التصنيع النهائي للمنتج، أي تزايد التجميع عن طريق التكامل التصنيعي؛ وهذا ما أدى إلى اختفاء المؤسسات المستقلة بصورة تدريجية، ولاسيما في مجال الفولاذ والغزل والنسيج والورق والنفط.

في فترة الستينات من القرن العشرين أحدثت ظاهرة انتعاش اقتصادي عالمي، أدت إلى تحفيز الاستثمارات الرأسمالية الضخمة وبناء مصانع ومجمعات إنتاجية كبيرة، وشهدت البلدان الرأسمالية المتقدمة موجة من الاندماج في فروع اقتصادية مختلفة أدت إلى تمركز رأس المال لدى الاحتكارات وإلى نشوء مجمعات صناعية عملاقة، ففي أمريكا مثلاً قام 200 احتكار ضخم للصناعات التحويلية في الأعوام 1956- 1963 بشراء 1080 شركة تقدر قيمتها بنحو 15مليار دولار، وفي عام 1966 بلغت قيمة الشركات المندمجة 4.1 مليار دولار، وفي عام 1968 بلغت 12.6 مليار دولار، وشملت هذه الموجة اقتصاديات ألمانيا الغربية وفرنسا وإيطاليا واليابان.

وإذا كان الاحتكار الرأسمالي يهدف إلى غزارة الإنتاج، فان استخدام التقنية المتطورة يحقق له هذه الغاية، ويدفع به نحو التمركز في الصناعات الحديثة وتكوين وحدات إنتاجية ضخمة تتجه المعامل المتخصصة فيها نحو التكامل والاندماج في مجمعات صناعية.

وقد أدى تجميع الإنتاج وتركيزه، ونشوء مجمعات متكاملة إلى زيادة حجم رأس المال اللازم لتحقيق الريعية المطلوبة في بعض الفروع الصناعية الجديدة، وظهرت حالات كثيرة نشأت بموجبها استثمارات بمشاركة عدة شركات رأسمالية في احتكارات النفط والألمنيوم والكيمياء. وقد جرى ذلك في ظل الثورة العلمية والتطور في الصناعات الإلكترونية والكيميائية وعسكرة الاقتصاد وعلوم الفضاء والاتصالات التي أدت إلى زيادة مبيعاتها وأرباحها، ولاسيما في الولايات المتحدة وأوربا واليابان، حيث تمتلك مجمعاتها المراكز العلمية ومراكز خاصة للأبحاث والتقنية والتصاميم التي يعمل بها عدد كبير من المصممين والمخترعين؛ وتنسق أعمال المصانع المتخصصة، ولديها ايضاً معاهد لتطبيق الاختراعات في المجال العملي.

وقد أدى ذلك إلى تغيير في بنية الصناعة وموازين القوى بين المجمعات الصناعية الاحتكارية، وظهرت تغيّرات كميّة ونوعية نتيجة متطلبات قوى الإنتاج المتطورة؛ بحيث أصبحت مجمعات السيارات والنفط والصناعات الإلكترونية والاتصالات تحتل مركز الصدارة في أمريكا.

أما في أوربا – وبتشجيع من حكوماتها– فقد اندمجت أكبر المؤسسات العاملة في مجال التعدين والصناعات الإلكترونية، وأصبح مجمّع «فوكس فاكن» الأول في ألمانيا ومجمّع «رينو» الأول في فرنسا.

وتلجأ المجمعات إلى أسلوب تنويع النشاطات الاقتصادية لتلبية احتياجات متطلبات السلعةأ ولهذه الغاية تسعى المجمعات المتخصصة بإنتاج سلعة معينة إلى تلبية احتياجات الشاري كلها واستبعاد المنافسين، كما فعلت مجمعات الفولاذ في الولايات المتحدة حيث عمدت إلى إنتاج مواد كيمياوية وبلاستيكية.

وفي إطار بحث الاحتكارات عن أكبر قدر من الربح، عمدت المصارف في الولايات المتحدة إلى تطوير دور هذه المجمعات، وتكوين نموذج مجمع الاحتكار المختلط.

ترتكز إدارة هذه المجمعات الصناعية الضخمة إلى سياسة مركزية التخطيط والتنظيم، استجابة لمتطلبات الإنتاج الغزير المخطط، ولذلك فان التخطيط الاستراتيجي للمجمع المتعلق بالسياسة الإنتاجية منفصل ومستقل عن العمل التنفيذي. وتعمل الإدارة على نحو مركزي ينظم ويضبط الإنتاج وعلاقات مختلف المؤسسات التابعة للمجمع وينسِّق بينها، وهذا ما يؤدي إلى تقليص استقلالية الفروع عن إدارة المجمع الأم التي تتألف من أشخاص ذوي كفاءة عالية وخبرة علمية وتأهيل وتدريب متخصص، وبصورة خاصة للقيادات الإدارية والإنتاجية والتسويقية.

وعادة ما يكون لهذه المجمعات سياسة خاصة بالأسعار، فهي لا تهتم بالحصول على أعلى الأسعار، وإنما تهتم بتحديد الأسعار بالاسلوب الذي يحقق لها أعلى ربح، بعد أن تضيف إلى تكاليف الإنتاج نفقات مراكز الاختراع والبحوث وقيمة براءات الصنع.

أدت حركة تدويل رأس المال واندماج احتكار رأسمالية الدولة مع الاحتكارات الخاصة في الثمانينيات من القرن العشرين إلى نشوء ظواهر اقتصادية تمثلت في المجمعات الصناعية المتعددة الجنسيات في أوربا، حيث تمتلك رؤوس الأموال الأجنبية معظم فروعها، كما تعزز دور مجمع الصناعات العسكرية ولاسيما في الولايات المتحدة الذي يقوم على نظام معقد من الاتفاقات السرية بين الاحتكارات الخاصة والجهات الحكومية المسؤولة عن التسلح بحيث تسيطر على سوق السلاح العالمي، ويتعاظم نفوذها في مجال اتخاذ القرارات السياسية من خلال تمويل جماعات الضغط ومراكز الأبحاث والإعلام.

ولم يعد سراً ذلك الدور الذي تقوم به المجمعات الصناعية الكبرى، ولاسيما مجمع النفط والصناعات العسكرية في اتخاذ القرارات الاستراتيجية وصناعة الرؤساء للولايات المتحدة، وقد جرى تعميم هذا النمط الأمريكي على البلدان الصناعية الكبرى وتحول إلى ظاهرة دولية، كما في بريطانيا وألمانيا واليابان.

وفي العقدين الأخيرين من القرن العشرين تعاظمت حركة تدويل رأس المال إلى النطاق فوق القومي وظهرت شركات متعددة الجنسيات امتدت إلى البلدان النامية حيث شهدت بعض البلدان الآسيوية والنامية ازدهار المجمعات الصناعية الكبرى.

## أولا: نظرية المحاسبة

تُعرف نظرية المحاسبة theory of accounting بأنها مجموعة من المفاهيم والمبادئ والفروض والبديهيات التي لابد منها بهدف قياس البيانات وتوصيلها على شكل معلومات صالحة لاتخاذ القرارات، وتعنى نظرية المحاسبة بالبحث الفلسفي في الإطار المنطقي الذي يقدم خلفية مناسبة يعتمد عليها المحاسب فيما يتخذه من إجراءات عملية في سبيل التوصل إلى القوائم المالية المنشورة. وقد ظهر مفهوم المحاسبة وتطور مفهومها تبعاً لتطور حاجات الإنسان وتطور المناخ الاقتصادي والاجتماعي الذي يعمل في ظله، ففي أيامها الأولى كانت المحاسبة تهتم بالعد والقياس والتسجيل الإحصائي وكانت تبعاً لذلك تركز على القيد البسيط.

بدأ البحث في نظرية المحاسبة مع ظهور نظام القيد المزدوج على أيدي الإيطاليين حيث وجدت دفاتر إيطالية منظمة بطريقة القيد المزدوج في عام 1440، وقد قام الكاتب الإيطالي Pacioli بعرض طريقة القيد المزدوج في كتاب ألفه عن الرياضيات خصص فيه فصلاً كاملاً عن هذه الطريقة عام 1494، وقد استهدف نظام القيد المزدوج تحقيق رقابة رياضية فعالة للعمليات المحاسبية المدينة والدائنة من خلال افتراض التوازن الدائم لميزانية المشروع عن طريق حساب الملكية أو رأس المال الذي يزداد عن طريق المكاسب أو الأرباح المتحققة وينقص عن طريق الخسائر أو النفقات الإيرادية (المصروفات) المختلفة، وقد أفلح نظام القيد المزدوج هذا بتحقيق رقابة قوية على الوضع النقدي، وهي أكثر العناصر أهمية في أصول المشروع، لكن عدم تمكن هذا النظام من فرض الرقابة على البضاعة جعل التجار الإيطاليين يستخدمون الحسابات الختامية، كالتشغيل والمتاجرة والأرباح والخسائر بهدف قياس نتائج أعمال المشروع من خلال نظام القيد المزدوج.

لكن الثورة الصناعية وما كانت تعنيه من انقسام بين الملكية والإدارة بسبب تضخم حجم المشروعات واعتمادها على التقنيات المتقدمة غالية الثمن، واحتدام المنافسة بين المشروعات...إلخ أدت إلى الاهتمام بمحاسبة التكاليف اللازمة لرسم سياسات الأسعار في تلك المشروعات، مما أدى إلى تكليف محاسب قانوني لتقديم تقرير يفصح فيه عن الوضع المالي لها. وكان لأزمة عام 1930 - التي خيّم فيها الكساد على الاقتصاد العالمي- تأثير في إفلاس كثير من الشركات المساهمة ومطالبة البنوك الدائنة وأطراف أخرى بالتعويض عليها عن الأضرار التي لحقتها بسبب إفلاس الشركات التي اقترضت من أموالها أو باعت أسهمها بالاعتماد على قوائم مالية تظهر أرباحاً وهمية بغياب المبادئ والمفاهيم والفروض الموحدة والمتفق عليها، أو التي تنطلق من أساس نظري موحد؛ مما جعل المجتمع المالي يلح على قيام الأشخاص والمنظمات بإعداد الدراسات حول نظرية المحاسبة.

ونتيجة لذلك كلف مجمع المحاسبة الأمريكي ( American Accounting Association (A A A وليام أندرو باتون William Andrew Paton وضع نظرية للمحاسبة الذي صاغ فيها نظريته معتمداً المذهب الاستنباطي على مبادئ أساسية من دون برهان هي: 1- الشخصية المعنوية، 2- استمرار المشروع، 3- معادلة الميزانية، 4 - التكلفة والقيمة الدفترية، 5- الشروط المالية وتوازن الميزانية، 6- تحقق التكاليف والدخل. وقد اعتمد مدخل Paton على التكلفة التاريخية ورفض جميع أشكال زيادة التكلفة الدفترية، ولم يوافق على تحقق الإيراد إلا عند البيع حتى إن ارتفعت الأسعار، إلا أنه قبل بتشكيل مخصصات الاستهلاك ومخصصات الديون المشكوك في تحصيلها ورفض تقويم مخزون آخر المدة من البضائع بسعر التكلفة أو سعر السوق أيهما أقل.

لكن مجمع المحاسبين الأمريكيين كلف في عام 1961 موريس مونيتز Maurice Moonitz إعداد دراسة عن مبادئ المحاسبة وقد وضع هو الآخر عدة مبادئ أساسية منها

مبادئ تنسب إلى المحيط الاقتصادي والسياسي وهي: الكمية، التبادل، الشخصية المعنوية، الدورة الزمنية، ووحدة القياس. ومصادرات أو مبادئ تنبع من مجال المحاسبة ذاته وهي: القوائم المالية، أسعار السوق، الشخصية المعنوية، وغير النهائية. ثم استخلص مقتضيات على أسس المنهج الاستنباطي هي: استمرار المشروع، الموضوعية، الاستمرار، ثبات وحدة القياس، والإفصاح.

وفي عام 1962 أصدر المجمع المذكور دراسة عن مبادئ المحاسبة بعد أن انضم روبرت سبروس إلى موريس مونيتز وعدت الدراسة الأولى بمنزلة مقدمة وجزء لا يتجزأ من الدراسة الثانية. وقد انطلقت هذه الدراسة في نظرية المحاسبة من سعر السوق وليس من التكلفة التاريخية، فاعترفت بالربح عند البيع وقبل البيع بفعل تغيرات سعر النقود أو أسعار الاستبدال أو التحقق من صافي القيمة البيعية أو اكتشاف الموارد الطبيعية، وعدت هذه المحاولة أن مشكلة التقويم تكمن في قياس الخدمات المستقبلية من خلال سعر التبادل الماضي أو المستقبلي أو الحاضر وعدت السعر الحاضر أو صافي القيمة البيعية أو تكلفة الاستبدال هو السعر الأكثر موضوعية من التكلفة التاريخية التي يتم اللجوء إليها إذا لم يتم الوصول إلى قيمة حاضرة موضوعية.

وقد تخلى مجمع المحاسبة الأمريكي عن مصطلح مبادئ مقبولة من دون برهان (المصادرات) ليستعمل مصطلح معايير أو إرشادات في بيان النظرية الأساسية للمحاسبة A Statement of Basic Accounting Theory (ASOBAT) وذلك في عام 1966 واضعاً معايير هي: المنفعة، قابلية التحقق، عدم التحيز، والكمية. ثم استنتج منها إرشادات هي: الملاءمة، الإفصاح، إدخال المعلومات الخاصة بالبيئة، توحيد الممارسة داخل الوحدة المحاسبية وبين الوحدات، والاستمرار في اتباع الممارسة نفسها عبر الزمن. وقد أدرك المجمع المذكور أن عدم التوصل إلى نظرية واحدة للمحاسبة إنما يكمن في عدم

الانطلاق من منهج متفق عليه ومقبول مما أدى إلى وضع نظريات مختلفة باختلاف مداخل بنائها المنهجية.

هـذا وقـد أدت المبـادئ المحاسـبية المقبولـة عمومـاً Generally Accepted Accounting Principles دوراً رئيساً في الولايات المتحـدة الأمريكيـة والعـالم في تطـوير نظرية المحاسبة، إذ استخدمت لجنة منبثقة من مجمع المحاسبين الأمريكيين عام 1932 هذا المصطلح ووضعت خمسة مبادئ هي:

1- تحقق الإيراد بالبيع، 2- استبعاد المكاسب الرأسمالية من قائمة الدخل، 3- استبعاد نصيب الشركة القابضة من أرباح الشركة التابعة إذا تحققت قبل السيطرة، 4- عدم احتساب أرباح أسهم الخزينة، 5- استبعاد أوراق القبض الموقعة من موظفي الشركة أو شركاتها التابعة من باقي أوراق القبض وإظهارها مفردة مستقلة. وقد شكل مجمع المحاسبين الأمريكيين لجنة إجراءات المحاسبة في 1933 وكان هدفها مبدئياً تطوير بيان شامل بمبادئ المحاسبة يعمل مرشداً عاماً لحل مشكلات التطبيق العملي، ونشرت في الفترة 1938-1939 اثنتي عشرة نشرة محاسبية تناولت مشكلات مختلفة، وكان هذا المجمع اعتمد مصطلح مبادئ محاسبية مقبولة عموماً GAAP. إلا أن لجنة الإجراءات في تلبية حاجات المجتمع المالي إلى مبادئ محاسبية شاملة تحل جميع المشكلات المثارة أدى بالمجمع إلى حل لجنة الإجراءات وتشكيل مجلس مبادئ المحاسبة Accounting Principles Board (APB) في عام 1959، وقد أصدر هذا المجلس آراء كثيرة تمثل جزءاً من المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً إضافة إلى إصدارات اللجنتين السابقتين غير المعدلة، إلا أنها بقيت مع ذلك عاجزة عن تلبية حاجات المجتمع المالي؛ لذلك انعقد مؤتمراً عام 1971 وشكل لجنتين إحداهما لتطوير مبادئ المحاسبة، نتج منها تكوين هيئة معايير المحاسبة المالية في أمريكا تضم سبعة أعضاء، خدمة كل منهم لفترة خمس سنوات يمكن تجديدها مرة واحدة، وعليهم أن يلتزموا الحياد التام والامتناع عن القيام بأي أعمال أخرى

غير عضويتهم في هذه الهيئة لنفي أي تعارض في المصالح بين المجتمع المالي ومصلحة عضو الهيئة. وقد قدمت هيئة معايير المحاسبة المالية Financial Accounting Standards Board (FASB) كثيراً من المعايير التي تعد من المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً إضافة إلى إصدارات لجنة الإجراءات أو لجنة المبادئ أو مجلس مبادئ المحاسبة غير المعدلة والتي يمكن لـ FASB تعديلها.

وقد كان المنهج الفلسفي الذي اعتمدت عليه المنظمات المهنية - وخاصة مجمع المحاسبين الأمريكيين لدى إصدار التوصيات التي تمثل المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً - براغماتياً بطبيعته، إذ استوحى مصلحة المستخدمين وجعل البيانات المحاسبية تهدف إلى تقديم منفعة لهؤلاء المستخدمين، وإن اتفاق ممثلي المهنة على قاعدة أو مبدأ معين يعد بمنزلة حقائق، بحيث تعد القوائم المالية حقيقية إذا اعتمدت على هذه المبادئ. وهذا ما مكنها من حل مشكلات التطبيق العملي عن طريق مرونة مكنتها من عرض عدد من البدائل المقبولة عموماً، وترك الشركة تختار البديل المناسب شريطة استمرارها في تطبيقه في الدورات المحاسبية المتتالية، وإذا تم تغيير مبدأ معين توجب على المحاسب الإفصاح عن هذا التغيير وأثره في الربح الدوري، وإذا لم يفعل المحاسب ذلك توجب على المحاسب القانوني (المراجع) الإفصاح عن ذلك في تقريره لجعل المعلومات المحاسبية الخاصة بمشروع معين قابلة للمقارنة عبر الزمن، ولن تتردد هيئة معايير المحاسبة المالية في تعديل أي معيار أو إلغائه إذا تطلب التطبيق العملي ذلك. وكثيراً ما تعبر المعايير الصادرة عن حلول توفيقية لإرضاء المصالح المتعارضة، إذ إن أعضاء الهيئة يمثلون جميع شرائح المجتمع المالي وإن رأي الأغلبية هو السائد.

وقد بينت إحدى الدراسات الصادرة في عام 2002 أن الأسواق المالية تعتمد على المعلومات المالية المعدة بحسب المعايير المحاسبية وأن التركيز في الأسواق المالية على الخصائص الإعلامية للقوائم المالية، كالاعتماد على الواقعية الاقتصادية، وتقديم

معلومات ذات علاقة بالقرارات المطلوب اتخاذها، والالتزام بالأساس النظري المعتمد، وحل المشكلات المطروحة، وزيادة إمكانية المقارنة، والميل نحو القيمة الجارية على حساب التكلفة التاريخية أو الدفترية، مما يفسر اتجاه المعايير الأمريكية المعاصرة نحو سعر السوق في حال انخفاض أسعار السوق للأصول طويلة الأجل عن التكلفة التاريخية. كما قبلت من خلال المعيار 94 بتسعير الاستثمارات من أسهم وسندات وغيرها من المشتقات المالية بأسعار السوق حتى إن بقيت هذه الأسهم والسندات بحوزة الشركة في نهاية الفترة.

وهكذا تبين أن لنظرية المحاسبة مداخل ثلاثة هي:

1 - المدخل الأخلاقي: وهو الذي يجعل الوظيفة المحاسبية محل ثقة واحترام المستفيدين من المعلومات المحاسبية من خلال تحلي المحاسب بالنزاهة والصدق والاستقلال.

2 - المدخل الاجتماعي: وهو الذي يهتم بالقيم الاجتماعية السائدة لدى تحديد أهداف المحاسبة ووضع إطارها المنطقي.

3 - المدخل الاقتصادي: تأخذ المحاسبة بالنظرية الاقتصادية ولا تتناقض معها، فقياس المخزون السلعي يتم بحسب سعر البيع ابتداءً من انتهاء الإنتاج، وهذا من شأنه الاعتراف بالإيراد منذ انتهاء الإنتاج من دون حاجة إلى الانتظار حتى لحظة البيع، وما يرتبط معها من تحديد دقيق للسعر ونقل مادي للسلعة أو تقديم الخدمة، وتحمل المشتري مخاطرها، ولا يقتصر ذلك على قياس المخزون عن طريق تسعيره، بل يمتد إلى طريقة صرف المخزون أيضاً. إذ يهدف الاقتصاديون إلى التمييز الواضح بين رأس المال والدخل، فإن أرصدة المخزون المرحَّلة من العام الماضي تعد جزءاً من رأس المال، ويقتضي ثبات كمية هذا المخزون وقيمتها لحساب أي زيادة أو نقص نظراً لأثر هذا التغير في قياس الدخل القومي، وتسمى هذه الطريقة طريقة المخزون الثابت وهي الطريقة المنسجمة مع المفاهيم الاقتصادية. وفي حال تعذر تطبيق هذه الطريقة من الناحية العملية يميل المحاسبون إلى تطبيق طريقة الوارد أخيراً صادر أولاً LIFO

لأغراض إعداد الحسابات القومية المنسجمة مع المفاهيم الاقتصادية، أو تثبيت المخزون المدور من العام الماضي وفتح حساب لتغير المخزون بالكمية والقيمة.

وقد نشأ عن استخدام المنهج التجريبي في المحاسبة ما يسمى بالنظرية الإيجابية في المحاسبة في الربع الأخير من القرن الماضي.

وقد تأثرت النظرية الإيجابية في المحاسبة بأدبيات الاقتصاد المالي التي نشرت قبل هذه الفترة من قبل اقتصاديين مثل ميلتون فريدمان أستاذ الاقتصاد في جامعة شيكاغو الذي ركز على المدخل الإيجابي في الاقتصاد منطلقاً من تأثير القرارات الاقتصادية التي تتخذها السلطات النقدية كتخفيض معدلات الفائدة في سلوك متخذي القرارات من المستثمرين أو المستهلكين المتمثل في زيادة إقبالهم على الاستثمار الذي يؤدي بدوره إلى زيادة الإنتاج، وامتصاص جزء من البطالة في المجتمع، وهذا يؤدي إلى زيادة دخول فئات اجتماعية مختلفة... وقد حاول رواد مدرسة روشيستر أن يجعلوا من القرارات المحاسبية كالأخذ بطريقة للاستهلاك دون غيرها أو تبني مدخلاً للقياس دون غيره أداة تنبؤية تؤثر في سلوك مستخدمي المعلومات المحاسبية.

وقد بنيت النظرية الإيجابية في المحاسبة على أساس نظرية الوكالة المعروفة في القانون والتي تحدد العلاقة بين الموكل والوكيل الذين قد يشار إليهما على أنهما الأصيل والمدير الذي عليه أن يحمي مصالح الأصيل وينفذ تعليماته مقابل أتعاب أو أجور أو تكاليف يشار إليها على أنها تكاليف الوكالة، وتفسر هذه النظرية العلاقة القائمة بين المساهمين (الأصيل) والوكيل الذي يمثل مجلس الإدارة المنتخب من قبلهم لإدارة الشركة المساهمة بما يخدم مصلحتهم... وفي الوقت نفسه فإن لمجلس الإدارة مصالحه الخاصة التي قد تتفق مع مصلحة المساهمين وقد تتعارض معها. وتتدرج علاقات الوكالة لتنظيم عمليات الشركة المساهمة من الأعلى إلى الأدنى وتنظم هذه العلاقات من خلال عقود تبين حقوق كل طرف وواجباته.

وهكذا فإن النظرية الإيجابية للمحاسبة تقدم سياسات محاسبية تنسجم مع استراتيجية الإدارة، وتتغير بتغير هذه الاستراتيجية، تعبيراً عن المصالح المختلفة التي تتفاعل من خلال منظومة العقود المختلفة التي تجريها الشركة بين أصيل ووكيل حيث يصبح المدير والمدير الفرعي وكيلاً، كما يكون المدير أصيلاً والمورد وكيلاً وهكذا. لذا فإن الإدارة قد تلجأ إلى اعتماد سياسات محاسبية معينة، كتقويم المخزون بسعر التكلفة أو اعتماد طريقة الوارد أولاً وصادر أولاً في تقويم المخزون إذا كانت هذه السياسات تتفق مع استراتيجية الإدارة في التستر على الخسائر أو الإقلال من الأرباح للإعلان عن قوائم مالية ذات تأثير مناسب في قرارات المستثمرين الذين يقبلون على شراء أسهم الشركة في السوق المالي والمحافظة على وضع المشروع لمصلحة الإدارة والمساهمين معاً.

وقد تتعارض مصلحة الإدارة مع مصلحة المساهمين في حالات أخرى، كأن تنوي الإدارة شراء أسهم من أسهم الشركة بسعر منخفض من خلال سعيها إلى إظهار الشركة خاسرة أو ذات أرباح بسيطة، وفي العام التالي تقفز الأرباح من خلال تبني سياسات محاسبية أخرى فتحقق الإدارة أرباحاً عن طريق بيع الأسهم التي كانت اشترتها في العام الماضي. وقد تعبر الإدارة عن سياساتها المحاسبية أحياناً عن طريق الضغط على الجهات المسؤولة عن إصدار المعايير لإصدار معايير تنسجم وسياستها. لذلك أصبح للإدارة تأثيراً في إصدار المعايير، كما أن المعايير تؤثر في سلوك الإدارة.

ويمكن التعبير عن مصالح الإدارة من خلال العوامل الآتية: 1) الرواتب والمكافآت، وهذا يعدّ حافزاً كافياً للإدارة لتتغاضى عن بعض الخسائر أو الالتزامات أو تعتمد سياسات تقويمية تؤدي إلى زيادة قيمة الأصول وإظهار أرباح أكبر، أو تكوين سمعة طيبة للمشروع، 2) كما أن لجوء الإدارة إلى التمويل بالائتمان قد يفرض عليها تبني سياسات محاسبية معينة تجعل الجهات الدائنة أكثر اطمئناناً لاسترداد أموالها على المدى المتوسط أو الطويل. كالتوسع في الاعتراف بالخسائر أو الأعباء أو تبني سياسات تقويمية

أكثر تحفظاً لإظهار أرباح أقل مما يؤدي إلى ظهور احتياطيات سرية تتمثل في زيادة القيمة السوقية للأصول عن قيمتها الدفترية أو انخفاض القيمة السوقية للالتزامات عن قيمتها الدفترية كإظهار أوراق الدفع الخاصة بالمشتريات التأجيرية بقيمتها الاسمية التي تتحقق بعد عدة سنوات من دون أخذ موضوع الفوائد التي لم تتحقق بعد في الحسبان.

وخلاصة القول أن الغرض من النظرية الإيجابية للمحاسبة هو تخليص المحاسبة من الأحكام القيمية الناجمة عن المدخل المعياري الذي هو نتاج المنطق الاستنباطي، والانطلاق نحو قاعدة من التفسير والتنبؤ (إذا ... إذن) تبنى على حقائق تجريبية. ولاشك في أن هذه النظرية هزت أركان النظرية التقليدية المبنية على المدخل المعياري، لكن ما توصلت إليه ليس مبادئ أو معايير محددة للقياس بل سياسات تتغير بتغير مصلحة الإدارة بصورة خاصة ومصلحة المشروع بصورة عامة.

**ثانيا: أهم فروع المحاسبة هي:**

1ـ المحاسبة المالية financial accounting: وهي تختص بتوفير معلومات للأطراف الخارجية والداخلية ويتركز على الاستثمار الأصول ومصادر الأموال مفهوم الملكية وحقوقها والإيرادات والمصروفات ويتسم القياس في المحاسبة بأنه:

- قياس تقدير فعلي (تاريخي) بعد وقوع المعاملات.
- قياس خاضع للمبادئ المحاسبية المقبولة عموماً.

2ـ محاسبة التكاليف cost accounting: وهي تختص بقياس عناصر التكاليف الضرورية لإنتاج المنتج، وتعدّ محاسبة داخلية حيث يتم توصيل معلومات ناتجة من نظام التكاليف للإدارة بمستوياتها المختلفة ويتم قياس التكاليف على أساس فعلي بعد الحدوث الفعلي لعنصر التكلفة.

3ـ المحاسبة الإدارية management accounting: وهي المحاسبة التي تؤلف جميع الأنشطة الخاصة بقياس المعلومات وتوصيلها والضرورية للإدارة بجميع مستوياتها المختلفة من أجل مساعدتها على رسم السياسة والتخطيط وترشيد القرارات والرقابة والمتابعة وتقديم الأداء والنتائج ولإدارة المنشأة بكفاية ونجاح.

4 ـ المحاسبة الحكومية :governmental accounting وهي للوزارات والمصالح الحكومية، وهي مجموعة مبادئ ومفاهيم وأسس علمية تحكم إعداد الموازنة العامة للدولة وتنفيذها وتسجيل وتبويب المعاملات المالية للجهاز الحكومي والإداري والرقابة المالية وإعداد جدول إيرادات ومصاريف.

## ثالثا: أهم المفاهيم والموضوعات المتعلقة بنظرية المحاسبة

هنالك كثير من الموضوعات لابدّ من التعرض لها عند دراسة نظرية المحاسبة لعل أهمها:

### 1ـ الإفصاح disclosure

كان الإفصاح وليد الانفصال بين الملكية والإدارة، هذا الانفصال أوجد بعداً بين المساهمين الذين يمتلكون المشروع، وبين الأرقام المحاسبية التي تمثل مركز المشروع المالي، ونتائج أعماله في فترة معينة، وتدفقاته النقدية في تلك الفترة. فكان لابد من نشر القوائم المالية التي بدأت بالميزانية العمومية التي كانت تثبت حقوق الملكية من رأس مال الأسهم أو الأرباح المدورة على نحو متميز عن أرباح الدورة الحالية. لكن أزمة الكساد التي حلت بالنظام الرأسمالي العالمي في مطلع الثلاثينات من القرن العشرين جعلت المجتمع المالي يطالب بالإفصاح عن حركة أموال المشروع من دون الاكتفاء بمركزه المالي في لحظة افتراضية معينة، مما أدى إلى الإفصاح عن الحسابات الختامية المتمثلة بحساب التشغيل وحساب المتاجرة وحساب الأرباح والخسائر من خلال نظام الجرد الدوري الذي يتم سنوياً من خلال الإحصاء المادي للمخزون السلعي في نهاية الفترة.

لكن تطور محاسبة التكاليف والاعتماد على نظام الجرد المستمر للمخزون السلعي بدلاً من الجرد الدوري أدى إلى التحديد المستمر لتكلفة المبيعات وفتح حساب مستقل لها، مما جعل قائمة الدخل تحل محل الحسابات الختامية الثلاثة السابق ذكرها، وقد قدمت قائمة الدخل إفصاحاً أكبر مكّن الإدارة من اتخاذ قرارات بمرونة أكبر وأعطت المجتمع المالي فكرة أكثر بساطة عن نشاط المشروع من خلال العلاقة بين المبيعات ومصادر الإيرادات الأخرى وتكلفة هذه الإيرادات، مع إمكانية التمييز بين أنواع الإيراد المختلفة.

**2ـ الميزانية العمومية (قائمة المركز المالي)**

تعرّف الميزانية من الزاوية القانونية على أنها تمثل ممتلكات الوحدة المحاسبية والالتزامات القانونية على هذه الوحدة المحاسبية. وتعرّف الميزانية من الزاوية المحاسبية البحته بأنها حصيلة الأرصدة لمجموعة من الحسابات المسجلة دفترياً على أساس القيد المزدوج، أو أنها ملخص مبوب لأرصدة الحسابات التي لازالت مفتوحة في دفتر الأستاذ العام، وذلك بعد ترحيل أرصدة الحسابات الاسمية إلى حسابات النتائج، ولكنها تحوي رصيد هذا الحساب.

أما من الناحية الاقتصادية فالميزانية تعرض أصولاً تمثل موارد اقتصادية موضوعة تحت تصرف وحدة اقتصادية معينة، وخصوماً تمثل طريقة تمويل هذه الأصول، مما يجعل الأصول والخصوم متوازنتين.

وتهدف الميزانية إلى وصف المركز الاقتصادي لوحدة اقتصادية معينة بطريقة معيارية في لحظة معينة، ويمكن أن تعرض على شكل حساب (T) وتظهر الأصول في الجانب الأيمن والخصوم أو الالتزامات وحقوق الملكية من رأس المال أو الأرباح أو المكاسب في الجانب الأيسر. كما يمكن للميزانية أن تعرض على شكل قائمة أو تقرير، تسمى قائمة المركز المالي، تظهر علاقات الارتباط بين كل من المصادر طويلة الأجل واستخداماتها

(الأصول والخصوم طويلة الأجل) وكذلك بين المصادر والاستخدامات قصيرة الأجل مما يظهر رأس المال العامل ويسهل استخدام أدوات التحليل المالي.

إلى جانب هذا المفهوم هنالك كثير من المفاهيم المحاسبية، كالأصول، الخصوم (المطلوبات أو الالتزامات) liabilities، رأس المال capital.

**3ـ النظام المحاسبي** Accounting system

يعرّف النظام بأنه مجموعة من الأجزاء المترابطة لإنجاز هدف معين، ويتضمن النظام المحاسبي مجموعة متجانسة ومترابطة من الأجزاء والعناصر والأعمال والموارد، تعمل على تجميع البيانات المحاسبية وتشغيلها وإدارتها والرقابة عليها من أجل إنتاج معلومات مفيدة للأطراف ذات العلاقة. ويتضمن النظام المحاسبي مجموعة من النظم الفرعية المترابطة فيما بينها والتي تعمل معاً من أجل إنتاج المعلومات المفيدة.

تتألف مدخلات النظام المحاسبي من بيانات **data** تمثل حقائق أولية معبر عنها برموز أو صفات لا يستفاد منها في اتخاذ القرارات إلى أن يتم تشغيلها وتحويلها إلى معلومات تصلح لاتخاذ القرارات.

ومن عناصر النظام المحاسبي أيضاً: الرقابة من أجل متابعة النظام وتقويمه ومدى قدرته على تحقيق أهدافه. والتغذية الراجعة **feedback** التي تقدم بيانات عن نجاح النظام في تحقيق أهدافه وإجراء التعديلات الضرورية من أجل تحقيق تلك الأهداف على الوجه الأمثل.

ويمكن للنظام أن يهتم بالعمليات المالية فقط فيكون نظاماً للمعلومات المحاسبية المالية، ويمكن أن يأخذ حاجات الإدارة في الحسبان فتقدم مخرجاته القوائم المالية المنشورة وهي في بدايات الألفية الثالثة تمثل الميزانية العمومية أو قائمة المركز المالي، وقائمة الدخل، وقائمة التدفقات النقدية، وإضافة إلى ذلك يقدم النظام التقارير المختلفة التي تعبر عن

حاجات الإدارة في قيامها بوظائفها المعروفة من تخطيط ومتابعة ورقابة، وما يمكن أن نسميه المحاسبة الإدارية، وقد أدى استخدام الحواسيب إلى تقريب الهوة بين المعلومات المحاسبية والإدارية، وتقديم معلومات مالية وغير مالية في الوقت نفسه. ويمكن تقسيم النظام المحاسبي إلى عدة مفاهيم أساسية هي: المدخلات، التشغيل.

**4ـ معايير المحاسبة الدولية**

أدى اتساع ظاهرة العولمة، واتساع التبادل التجاري وانضمام معظم دول المعمورة إلى منظمة التجارة العالمية World Trade Organization (WTO)، وتعاظم قوة الشركات متعددة الجنسيات، وانتشار التجارة الإلكترونية، والبريد الإلكتروني إلى زيادة الإلحاح على إيجاد معايير محاسبية دولية، تقوم دول العالم بتطبيقها، مما يمكّن متخذي القرارات من القياس والمقارنة للصفقات أو للنتائج الاقتصادية أو التدفقات المالية والنقدية بين الشركات والمنظمات والدول.

ويمكن تعريف هذه المعايير بأنها نماذج أو إرشادات عامة تؤدي إلى توجيه الممارسة العملية وترشيدها في المحاسبة وفي مراجعة الحسابات وإن أهمية المعايير الدولية جعلت بدايات محاولة الوصول إليها تعود إلى عام 1904 عندما عقد المؤتمر المحاسبي الأول في سانت لويس في ولاية ميسوري في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد تتالت هذه المؤتمرات حتى عام 1992 وأسفر عنها تشكيل عدة منظمات استهدفت وضع هذه المعايير وتهيئة المناخ الملائم لتطبيقها، وأهم هذه المنظمات:

**أ- لجنة معايير المحاسبة الدولية:**

وهي منظمة مستقلة تهدف إلى إعداد معايير يمكن استخدامها من قبل الشركات والمؤسسات لدى إعداد القوائم المالية في جميع أنحاء العالم، وتم تشكيل هذه اللجنة عام

1973، وأصبحت عام 1999 تمثل 142 منظمة محاسبية تمثل 103 دول، فيها ما يزيد على مليوني محاسباً.

**ب – الاتحاد الدولي للمحاسبين:**

يتتسب إلى هذا الاتحاد 117 منظمة محاسبية تمثل 84 دولة ولديه علاقات عمل وطيدة مع هيئات زميلة مثل لجنة معايير المحاسبة الدولية ومعهد المراجعين الداخليين IAA والأمم المتحدة والمنظمة الدولية للتجارة والمصارف الدولية والمنظمة الدولية للأوراق المالية. وقد انبثق الاتحاد من لجنة التنسيق الدولية عام 1972 وحل محلها في 1977 حيث وقع اتفاق التأسيس من قبل 63 منظمة مهنية تمثل 49 دولة فيها أكثر من نصف مليون محاسب قانوني وقد سجل الاتحاد في جنيف وفق أحكام القانون المدني السويسري. وقد بين دستور الاتحاد أن هدفه تطوير مهنة المحاسبة وتعزيزها على المستوى الدولي.

**ج ـ لجنة ممارسة المراجعة الدولية:**

وقد أعطيت هذه اللجنة صلاحيات لإصدار مسودات معايير المراجعة والخدمات التابعة بالنيابة عن الاتحاد الدولي للمحاسبين على أن تسعى إلى تحقيق القبول الطوعي لتلك المعايير أو البيانات وتعزيزها.

ويتم تعيين أعضاء هذه اللجنة من قبل منظمات أعضاء يمثلون دولاً يختارها مجلس الاتحاد، وتتضمن أعضاء من 13 دولة وهي استراليا والبرازيل وكندا ومصر وألمانيا وفرنسا والمكسيك، وهولندا واليابان والهند والسويد والمملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية.

## 5 ـ التحليل المالي Financial Analysis

التحليل المالي أو تحليل القوائم المالية هو أداة لتفسير هذه القوائم، ومعرفة العلاقة بين مضامينها، ومدلولات الأرقام الواردة فيها، والعلاقات فيما بينها. ويوفر التحليل المالي معلومات تساعد على تقدير قيمة المنشأة، وتقييم مركزها المالي، ومدى فعالية أنشطتها المختلفة وكفايتها، ويساعد التحليل المالي على تقييم أداء الإدارات المختلفة في المنشأة، ويحدد مدى كفايتها في الحصول على عائد ملائم على الأموال المتاحة لديها، وتكمن أهميته الكبرى في كونه يسهم في ترشيد القرارات الاقتصادية لكثير من مستخدمي القوائم المالية، سواء المستثمرون لقياس مستوى المخاطرة في مشروعاتهم ومعدل العائد الاستثماري لها أم المقرضون لقياس درجة المخاطرة المرتبطة بالقرض وتحديد معدل سعر الفائدة الذي يتلاءم مع مستوى هذه المخاطرة.

ولا يقل اهتمام الإدارة بالتحليل المالي عن اهتمام المستثمرين والمقرضين، ففي مجال الرقابة وتقييم الأداء تستطيع الإدارة باستخدام التحليل المالي الإجابة كثير من الأسئلة التي تواجهها وهي بصدد اتخاذ قراراتها الروتينية وغير الروتينية؛ لمعرفة مدى نجاح إدارة الشركة عموماً بتحقيق عائد ملائم على الموارد المتاحة للشركة، وعند مقارنة أدائها مع غيرها من الشركات المماثلة.

كما تعتمد الإدارة أيضاً على التحليل المالي من أجل التخطيط المالي، حيث يعد التحليل المالي نقطة البداية في التخطيط المالي، إذ تمثل الموازنات الشاملة الترجمة الكمية لخطط الإدارة وتوقعاتها فيما يتعلق بالمبيعات والإنتاج والمصروفات، والتدفقات النقدية وتعد المبيعات المقدّرة نقطة الانطلاق في إعداد الموازنة الشاملة.

لا توجد أداة تحليلية معينة يمكن أن تحقق جميع أغراض التحليل، وقد يستخدم المحلل أكثر من أداة تحليلية للوصول إلى استنتاجات حول موضوع معين.

- التحليل العمودي vertical analysis ويقصد به نسبة أي رقم في القوائم المالية إلى رقم رئيسي آخر في القوائم المالية للوصول إلى دلالة ذات معنى.

وفي جميع الأحوال لا يكتمل معنى دلالة هذه النسب إلا عند مقارنة كل نسبة بمعيار أو قياس محدد، كالنسبة في السنوات السابقة أو النسبة السائدة في الصناعة بما يظهر تقدم أو تراجع المشروع عن هذا المقياس المعياري.

- التحليل الأفقي horizontal analysis في التحليل الأفقي يتم تتبع سلوك بند معين من بنود القوائم المالية عبر الزمن، وذلك لمعرفة مدى الاستقرار أو التراجع في هذا المتغير، ويدخل تحليل السلاسل الزمنية للأرقام والمتغيرات المحاسبية ضمن هذا النوع من التحليل. وعموماً فإن التحليل الأفقي يساعد على الكشف عن بعض الخصائص النوعية لمتغير محاسبي أو مالي معين، مثل اتجاه بند معين من بنود القوائم المالية من حيث تزايده أو تناقصه، ودرجة الاستقرار أو التذبذب في هذا البند بين فترة وأخرى.

لكن التحليل الأفقي يخضع لعدة محددات أهمها:

1) ملاءمة المعيار المحاسبي المستخدم.

2) استخدام الأرقام المطلقة للمتغيرات المحاسبية مما يؤدي إلى نتائج مضللة لا تتلاءم مع البعد الاقتصادي.

3) إظهار قيم متفرقة إذا كانت سنة الأساس منخفضة أو مرتفعة جداً.

والغاية من هذه المحددات هي إظهار أنه لا توجد أداة تحليلية معينة يمكن أن توصف بأنها أفضل أداة لجميع أغراض مستخدمي القوائم المالية؛ مما يلقي على المحلل عبئاً كبيراً في استخدام النسب الملائمة أو تركيب النسب أو استخدام نسب متعددة للوصول إلى الاستنتاجات المطلوبة.

لذلك فإن النسب المالية financial ratios هي أهم أدوات التحليل المالي، وهي تعبر عن علاقة بين بندين من بنود القوائم المالية للوصول إلى دلالات ذات معنى في الدراسات المختلفة يعبر عنها بنسب مئوية أو بعدة مرات، ولعل أهم هذه النسب أو المؤشرات المالية هي:

أ- رأس المال العامل working capital: وهو يساوي رأس المال العامل: الأصول المتداولة - الخصوم المتداولة. ويستخدم في مجال تقييم التغيرات في رأس المال العامل وسيولة المنشأة.

ب - نسبة التداول current ratio: وهي تساوي: الأصول المتداولة/ الالتزامات المتداولة، وتدل هذه النسبة على قدرة المنشأة على سداد التزاماتها قصيرة الأجل.

ج- نسبة السيولة السريعة acid- test ratio: وهي تساوي الأصول المتداولة سهلة التحول إلى نقدية/ الالتزامات المتداولة.

إذ تشير هذه النسبة إلى قدرة المنشأة على سداد التزاماتها قصيرة الأجل من أصولها سهلة التحول إلى نقدية.

د- معدل دوران المخزون Inventory Turnover.

ه- متوسط فترة التخزين average storage period.

و- معدل دوران الذمم المدينة receivable turnover: وهو يساوي صافي المبيعات الآجلة مقسوماً على متوسط الذمم المدينة. ويعبر هذا المقياس عن كفاية استخدام الأموال المستثمرة في الذمم المدينة ومدى سهولة وسرعة تحويل الذمم المدينة إلى نقدية. فكلما زاد معدل الدوران كانت درجة السيولة أعلى وكانت كفاية استخدام الأموال المستثمرة في الذمم المدينة أعلى ويمكن أن يستخدم هذا المقياس أيضاً كمؤشر على قدرة الشركة على تحصيل ديونها.

ل – متوسط فترة التحصيل average collection period : وتساوي ناتج قسمة 360 يوماً على معدل دوران الذمم. فكلما قصرت هذه الفترة كانت درجة السيولة في الذمم أعلى.

ك – نسبة الديون إلى الأصول total debt to assets ratio.

ع – نسبة الديون طويلة الأجل إلى الأصول .long term debt to assets ratio

وتبين هذه النسبة الأصول الممولة بديون طويلة الأجل، وهي مقياس بديل للمخاطر التمويلية، وقدرة الشركة على تسديد ديونها على المدى الطويل.

ص – نسبة الديون/ حقوق الملكية total debt to equity ratio: ينسب هذا المؤشر إجمالي الديون إلى حقوق الملكية ويقيس حجم التغطية الذي توفره حقوق الملكية للمقرضين، وهو مقياس بديل للمخاطر التمويلية.

ض – نسبة الديون طويلة الأجل إلى حقوق الملكية long term debt to equity ratio: ينسب هذا المقياس الديون طويلة الأجل إلى حق الملكية، ويظهر حجم التغطية الذي يوفره الملاك للديون طويلة الأجل، وتستبعد الالتزامات المتداولة لأغراض هذه النسبة لأنها لا تعد مصادر تمويل طويلة الأجل.

ط – الرفع المالي: ويقصد به تمويل جزء من الأصول عن طريق القروض أو الأسهم الممتازة التي تتقاضى عوائد ثابتة. ويعتمد جدوى الرفع المالي على العلاقة بين معدل العائد على الأصول وتكلفة رأس المال المقترض. فإذا كانت المنشأة تستطيع تحقيق عائد على الأصول أعلى من تكلفة رأس المال المقترض فإن أثر الرفع المالي يكون إيجابياً، حيث يزيد معدل العائد على حقوق حملة الأسهم العادية على معدل العائد على الأصول.

### 6ـ القوائم المالية financial statements:

تمثل السيطرة والاندماج بين الشركات أهم الظواهر الاقتصادية في العصر الحاضر، وهنالك طريقتان للمحاسبة عن السيطرة والاندماج وتوحيد القوائم المالية الناجمة عنها هما:

أ- تجميع المصالح pooling of interests ويقصد بهذه الطريقة ترحيل الأرصدة الدفترية للشركات المندمجة أو التابعة بقيمتها الدفترية من دون اللجوء إلى إعادة التقويم والتسعير بالقيم السوقية العادلة.

على الرغم من سهولة هذه الطريقة فإنها تبقى بعيدة عن عدالة السوق لأنها تعتمد على الاتفاق المباشر بين الشركتين المندمجتين في تبادل أسهمها وهذا قد يؤثر في التوازن القائم بين مساهمي الشركة التابعة قبل وبعد الاندماج، كما يؤثر في مصالح صغار المساهمين، ولذا وضع مجمع المحاسبين الأمريكيين رأياً عام 1970 وضع فيه شروطاً لطبيعة هذه الطريقة أهمها قبول 90٪ من المساهمين التخلي عن أسهمهم والإبقاء على التوازن القائم بين المساهمين في الشركة التابعة قبل السيطرة قائماً بعدها. ومن ثم منعت هذه الطريقة من قبل هيئة المعايير المالية الأمريكية في العام 2002م، ومن لجنة معايير المحاسبة الدولية، ومع ذلك ما تزال هذه الطريقة هي الأكثر شيوعاً من الطريقة الأخرى حتى اليوم.

ب - طريقة الشراء :Purchase Method وهي الطريقة المقبولة دولياً من دون شروط لأنها تستند إلى القيم العادلة التي يتم التوصل إليها من خلال العرض والطلب في السوق المالي (البورصة)، فيقوم المشتري بتسجيل الأصل المشترى بتكلفته الإجمالية بتاريخ الشراء. أما إذا اشترى مجموعة أصول مقابل دفعة نقدية واحدة فإن التكلفة الإجمالية يجب أن تخصص لكل أصل تم شراؤه على أساس القيمة العادلة.

ويعد المشتري بموجب هذه الطريقة أن جميع المصروفات والنفقات التي تكبدها من أجل الحصول على صافي موجودات الشركة الأخرى أو أسهمها جزءاً من سعر الشراء الكلي. ويعدّ المبلغ النقدي المدفوع عادة الجزء الأكبر من تكلفة الشراء، على الرغم من أن بعض التكاليف الأخرى قد تعدّ جزءاً مهماً من تكلفة الشراء. ومن أهم هذه التكاليف الأخرى: التكاليف المباشرة، وتكاليف إصدار الأسهم، وتكاليف غير مباشرة عامة.

ولابد من الإشارة إلى أن الشهرة **goodwill** تدخل ضمن تكاليف السيطرة والاندماج وينظر إليها على أنها أصل غير ملموس ينظر إليه على أساس قدرة الشركة على تحقيق أرباح تزيد على الشركات المماثلة، أو أن قيمة الشركة كلها تزيد على قيمة الأصول الملموسة إذا تم بيعها بشكل منفرد (أي كل أصل على حدة). وتقوم الشهرة على أساس تكلفتها لدى المشتري أي على أساس الزيادة في سعر الشراء الكلي على القيمة العادلة للأصول الملموسة التي تم شراؤها. وهذا يؤدي إلى ظهور فرق بين القيمة الدفترية والقيمة العادلة للشركة التابعة، وأن الاعتراف بهذا الفرق يقضي الإفصاح عنه إفصاحاً نسبياً في الميزانية الموحدة للشركتين المندمجتين بعد عملية الاندماج والسيطرة.

# المخزون

إن المفهوم العام لكلمة المخزون تعني كمية الشيء الذي يقتنيه الإنسان في فترة زمنية معينة؛ فالمزارع الذي يملك قطعة أرض مساحتها 100 فدان والمؤسسة التي يتوفر في صوامعها 100 طن من الحبوب، وحساب التوفير لشخص ما في المصرف بمبلغ 100 ألف جنيه مصري مثلا، كل هذه الكميات تعرف باسم المخزون stock بمفهومه العام، ومقابل كلمة المخزون في هذا المجال هناك كلمة التدفق flows؛ فراتب الموظف وأجور العمال ومبلغ الفائدة المستحقة على حساب التوفير هي تدفقات مالية تعرف باسم التدفق.

لكن ما سيأتي يقتصر على معنى المخزون stock or inventory من الناحية الاقتصادية - الصناعية والتجارية معاً. وإن أهمية دراسة المخزون من هذا المنطلق والتعرف على ماهيته وتصنيفه وتقييمه...إلخ تكمن في أنه عنصر من عناصر الاستثمار، ويعدّ الاستثمار جزءاً رئيسياً في تكوين الناتج القومي.

## تعريف المخزون

المخزون هو عبارة عن السلع والمواد التي تمتلكها المنشأة بغرض إعادة بيعها أو لاستخدامها في صنع منتجات للبيع، وبعبارة أخرى يقصد بالمخزون السلع التي تستخدم في عمليات الإنتاج المقبلة (أي الخامات) والسلع نصف المصنعة (أي الإنتاج غير التام) والسلع الجاهزة (أي الإنتاج التام) الموجودة جميعها بالمخازن أو في ساحات العمل أو في الطريق إلى المشتري، كما تعد هذه السلع جزءاً رئيسياً من الأصول الرأسمالية للمنشأة الصناعية وعاملاً مهماً في تغيير معدلات الإنتاج ونمو الدخل القومي على مستوى الاقتصاد كله. فإذا أخذ حجم السلع الموجودة في المخازن والمستودعات في بداية الفترة المدروسة ونهايتها فإن الزيادة بين الحجمين هي في الواقع أحد مكونات عناصر التكوين الرأسمالي.

## تصنيف المخزون

يتوقف تصنيف المخزون على نوع المشروع، فالمشروع التجاري مثلاً، الذي يمتلك البضائع والسلع بقصد بيعها يتكون مخزونه من هذه السلع الجاهزة على الرفوف بقصد إعادة بيعها، أما المشروع الصناعي فإن المنشأة الصناعية تقوم بالحصول على المواد الأولية لتحويلها إلى منتجات للبيع، وعلى هذا الأساس يتكون المخزون في هذه المنشأة من الأنواع الآتية: المواد الأولية، والسلع نصف المصنعة والسلع تامة الصنع ومخزون الإمدادات الصناعية كالزيوت والشحوم ومواد التنظيف... إلخ.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن المخزونات المحتسبة في الحسابات القومية هي مخزونات المؤسسات والشركات والمصانع وما شابهها من الوحدات الإنتاجية. أما مصروفات الأفراد والمؤسسات التي لا تمارس نشاطاً إنتاجياً يستهدف الربح، وكذلك مصروفات قطاع الحكومة (الإدارة العامة) على السلع فتعدّ إنفاقاً جارياً يدخل ضمن الإنفاق الاستهلاكي، ولا تعد الزيادة الحاصلة في البضائع الموجودة بحوزة هؤلاء الأفراد أو تلك المؤسسات في نهاية الفترة زيادة في المخزون. ويستثنى من هذه القاعدة مشتريات الحكومة من السلع والمواد الاستراتيجية التي تحتفظ بها لأغراض الأمن القومي كعمليات تخزين الحبوب واللحوم والمواد الأولية التي يمكن استخدامها في أوقات الحروب والأزمات الاقتصادية، إذ يعد التغيير فيها تغييراً في المخزون وبالتالي جزءاً من تكوين رأس المال.

وعموماً يصنف المخزون إلى نوعين:

الأول - وهو التصنيف حسب نوع النشاط الاقتصادي للمنشأة.

والثاني - هو التصنيف حسب نوع المخزون. أما التصنيف الذي توصي به الأمم المتحدة فهو تصنيف المخزون حسب نوع كل قطاع من القطاعات الاقتصادية، كقطاع الزراعة بأنواعها والصناعة التحويلية بأنواعها... إلخ. كما يصنف المخزون في هذه

القطاعات إلى سلع من المواد الأولية وسلع نصف مصنعة وسلع تامة الصنع وسلع الإمدادات الصناعية.

## تقويم المخزونات

تثير عملية التقويم الصحيح للمخزون بعض المشكلات من الناحيتين النظرية والعملية، كما يلاحظ أن طريقة تقييم التغير في المخزون لأغراض المحاسبة القومية تختلف اختلافاً جوهرياً عن الطرق المتبعة في المحاسبة التجارية والصناعية.

ففي أوقات ارتفاع معدلات الأسعار تظهر الحسابات التجارية والصناعية أرقاماً مرتفعة لتكوين رأس المال في المخزون، حيث يظهر ذلك بطبيعة الحال على مستوى الأرباح، أما في حالات انخفاض معدلات الأسعار فإن الحسابات التجارية والصناعية تظهر أرقاماً منخفضة لتكوين رأس المال في المخزون، حيث يظهر ذلك على مستوى الأرباح فتخفضها عن مستوى الأرباح الحقيقية. وعلى هذا الأساس لا تكون قيمة التغير في المخزون ومقدار الأرباح أو الخسارة منسجمة مع مفهوم الحسابات القومية، ذلك لأن الحسابات التجارية والصناعية تظهر التغير في القيمة الدفترية للمخزون التي تتأثر بعاملين أساسيين هما: الكمية والسعر، بينما لا تعتمد الحسابات القومية إلا على التقيد الكمي في المخزون، أي إنها تأخذ التغير في كمية المخزون مقومةً بالأسعار السائدة في الفترة الزمنية التي تشير إليها أرقام الدخل القومي.

وهناك عدة طرق في تقويم المخزونات للمنشآت الاقتصادية: تُقوِّم المنشآت المخزون من الخامات ومن السلع نصف المصنعة والسلع تامة الصنع بسعر السوق أو بسعر التكلفة أيهما أقل، ومن المعروف أن أغلب المؤسسات التجارية والصناعية تستخدم الطريقة المسماة: «الوارد أولاً صادر أولاً» first in, first out, or FIFO والتي يتم بموجبها تسعير الوحدات المنصرفة، وهي تعني أن تسعير كل كمية تصرف من المخازن تقوم بأقدم الأسعار. أما الطريقة الثانية والتي هي عكس الطريقة الأولى فهي تفترض أن البضاعة

المشتراة أخيراً يتم بيعها أولاً «الوارد أخيراً صادر أولاً» last in, first out, or LIFO وهي تعني أن تسعير كل كمية تصرف من المخازن تقوم بأحدث الأسعار.

## مراقبة الإنتاج والمشتريات

تتضمن مراقبة الإنتاج تهيئة جداول بالكميات اللازمة والأوقات الضرورية لتخصيص ما يلزم من إنتاج المواد المطلوبة واستعمال الآلات الموجودة بحسب الأوقات المتاحة لاستخدام هذه الآلات والعمالة المتاحة للمشروع موضوع البحث. وترتكز عملية مراقبة الإنتاج هذه على تقديرات الطلب من قبل قسم البيع أو على أساس الطلب الفعلي الوارد من المشترين المرتقبين. فبعد معرفة هذا الطلب يجري تحديد الكميات اللازمة وتهيئة الآلات والأدوات الضرورية لسير العمل الإنتاجي ومواجهة الطلب المحتمل.

أما عملية المشتريات من المواد الأولية والآلات والأدوات الضرورية للإنتاج فتتحكم فيها عوامل كثيرة، كمعرفة صفات الجودة المرادة في المواد المطلوبة واختيار مصادر الشراء المناسبة وتحديد طرق التمويل التي تتحكم فيها معدلات الفوائد والوفورات النقدية المتاحة.

## مراقبة المخزون

بعد وصول المواد الأولية والمواد الأخرى اللازمة لسير العملية الإنتاجية إلى المخازن تبدأ فعالية مراقبة المخزون، ويشمل هذا النظام تحديداً للمواد الداخلة إلى المخازن والموزعة على مراكز الإنتاج والمواد الباقية في المخازن، كما يتضمن هذا النظام الإجراءات الواجب اتباعها لتجنب مخاطر التلف والسرقة وفقدان المواد.

ولإتمام مراقبة المخزون، تجري تهيئة سجلات بالمواد الأولية والأدوات المستخدمة في العملية الإنتاجية، كما تتم أعمال الجرد الدورية للمواد المخزونة فعلاً ومقارنة كمياتها مع السجلات الموجودة، ومن ثم اتخاذ ما يلزم من تعديل وتصحيح لمطابقة السجلات مع كميات المخزون الموجودة فعلاً.

وتتضمن مراقبة المخزون أيضاً مقارنة الكميات اللازمة للعملية الإنتاجية مع ما هو موجود من مخزون، وأخذ القرار بعد ذلك فيما إذا كان وقت الشراء مناسباً، ولهذا يحتاج المخزون إلى المراقبة الفعالة والتخطيط الدقيق. ويرجع الإخفاق في كثير من المشروعات الصناعية أو غيرها إلى سوء المراقبة على المخزون.

## عناصر تكاليف الاحتفاظ بالمخزون

هناك عناصر كثيرة تؤثر في تكاليف الاحتفاظ بالمخزون، وإحدى هذه العناصر هي تكلفة النقود المعطلة في هذا المخزون؛ فالمنشأة الصناعية التي تحتفظ بمخزون تقدر قيمته بـ 20 مليون جنيه مصري مثلا تعطل نقوداً بهذه القيمة نفسها، وهي ما يمكن استخدامها في مجالات أخرى. فإذا رغبت هذه المنشأة الصناعية أن تصفي استثماراتها في المخزون والبالغة قيمتها 20 مليون جنيه مصري مثلا ؛ بإيداع هذا المبلغ في المصرف الصناعي مثلاً وبسعر فائدة قدرها 5٪ سنوياً فإنها قد تحصل في نهاية السنة على مبلغ مليون جنيه مصري، فهل على هذه المنشأة الصناعية بعدم الاستثمار في المخزون أن تتحمل مجازفة كهذه لتحصل على هذا المبلغ في نهاية السنة؟

أما العوامل الأخرى التي تؤثر في تكاليف الاحتفاظ بالمخزون فهي: تكاليف تخزين البضاعة، ومعدل تلف المخزون من هذه البضاعة والتأمين على البضاعة الموجودة في مستودعات المنشأة الصناعية.

## المخزون من الناحية الاستراتيجية

إن الاستثمار في المخزون عادة ما يكون أصغر العناصر المكونة للاستثمار، لكن الحجم المطلق لا يعد مقياساً لأهمية العناصر المكونة للاستثمار؛ فالاستثمار في المخزون يعد أسرع أنواع الاستثمار تقلباً لأنه يسهم إسهاماً فعالاً في تحريك منحنى الاستثمار؛ فالتغير في المخزون السلعي يعد عاملاً أساسياً في التغير بمستويات الاستثمار والتكوين الرأسمالي من

سنة إلى أخرى، وبالتالي فإن التغير في المخزون يعد عاملاً مهماً في تغير مستويات الإنتاج ونمو الناتج القومي.

ومعظم المنشآت الصناعية تختار أن تحتفظ بكميات مناسبة من المخزون حتى تضمن عدم نفاد المواد الأولية الأساسية في عملية التصنيع، وعدم نفاد منتجاتها من السلع التي يمكن أن تسلمها استجابة للتغيرات العادية في الطلب على سلعها.

وحسب نظرية «المسرع الاقتصادي» أوضحت الدراسات الميدانية أن أي تغير بالزيادة أو النقصان في معدلات الإنتاج أو في معدلات مبيعات المنشأة الصناعية يؤدي بالضرورة إلى تغير مضاعف في حجم المخزون؛ ذلك لأن المخزون عنصر مهم من عناصر الإنفاق الاستثماري الذي تنطبق عليه هذه النظرية، فإذا تراكمت كميات المخزون فإن المنشأة الصناعية لن تقوم بأي استثمارات جديدة في مخزوناتها، وإذا سادت هذه الظاهرة الاقتصادية على بقية المنشآت الصناعية في بلد ما فقد يؤدي ذلك إلى حالة من الانكماش أو الركود الاقتصادي لهذا البلد، وبالتالي إلى تباطؤ في معدلات النمو الاقتصادي عموماً. وهذا الأمر يبين بوضوح أهمية المخزون في نمو الناتج القومي أو في تباطئه في حال تناقص كميات المخزون في مستودعات تلك المنشآت الصناعية عن معدلاتها المتزايدة السابقة.

ومن ناحية ثانية، فإن وجود الحاسوب في معظم المنشآت الاقتصادية واستعمال التقنيات والبرامج الحديثة في مراقبة المخزون وفي عمليات شراء المواد الأولية وفي بيع منتجات هذه المنشآت يساعد مساعدة فعالة على تفادي الأزمات والأخطاء التي قد تقع فيها هذه المنشآت، الأمر الذي يجعلها تتجنب الخسائر المحتملة. وإذا تراكمت هذه الخسائر فقد تؤثر في استمرار فعاليات هذه المنشآت أو تعرضها لإفلاس في المدى البعيد.

# جدول المدخلات-المخرجات

جدول المدخلات ـ المخرجات input- output table ويسمى أحياناً جدول العلاقات بين القطاعات، عبارة عن ميزان موارد السلع والخدمات واستخدامها مصنفة حسب كل سلعة وقطاع لجهة الإنتاج والاستعمال، وطبيعة العلاقات بين القطاعات المختلفة.

## لمحة تاريخية

إن الاهتمام بتفاعل المتغيرات الاقتصادية، وتأثير بعضها في بعضها الآخر، وفي الاقتصاد الوطني ككل، لم يتوقف الاهتمام به على جهد الباحثين في نهاية القرن العشرين فقط، وإنما يرجع في قدمه إلى كانتيون Cantillon، حتى قبل فرانسوا كينيه François Quesnay مؤسس المذهب الطبيعي، والذي ظهر في مرحلة مبكرة من القرن الثامن عشر. ويرى أغلب الباحثين أن جداول المدخلات ـ المخرجات ترتبط بالفرنسي كينيه (1694-1774) ومن بعده ماري ليون فالراس M.L.Walras ن(1834-1910) أحد رواد المدرسة الحديثة، حيث ابتكر كينيه ما اصطلح على تسميته باللوحة الاقتصادية le tableau économique والذي عدّه ويسلي ليونتييف Wassily Leontief الاقتصادي الروسي الأصل، والحائز جائزة نوبل في الاقتصاد، والذي عاش قسطاً كبيراً من حياته في الولايات المتحدة الأمريكية، أنه فكرة عبقرية إلى درجة عالية، وأنه ومن دون جدل الفكر الأكثر عبقرية بين جميع ما طرحه الاقتصاد السياسي حتى ذلك الوقت. وقد تجلت ذروة ما بلغته قدرات كينيه في التحليل الاقتصادي في تصوره للعملية الاقتصادية في مجموعها كعملية للإنتاج، ولتجديد الإنتاج، من فترة إلى أخرى.

على الرغم من دقة الأعمال الذي أبدعها كانتيون، وكينيه، وڤالراس وبعض الاقتصاديين التقليديين في صياغة نماذج لتوصيف التوازن العام للاقتصاد، إلا أن أياً منهم

لم يضع عمله موضع التطبيق لإيجاد حلول للمشكلات الاقتصادية. ولهذا فإن أغلب ما تشير إليه الكتابات الاقتصادية كبداية لاستخدام جداول المدخلات ـ المخرجات هو البحث الذي نشره ليونتييف عام 1951، والذي أشار فيه إلى «أن فترة الازدهار الاقتصادي التي أعقبت الحرب العالمية الثانية قد جلبت معها مجموعة من الحقائق التي يصعب فهمها»، واستطرد يقول: «إن هنالك اليوم في الاقتصاد تركيزاً عالياً في الجانب النظري ولكن من دون حقائق من جانب، وفي جانب آخر، هنالك تراكم كبير للحقائق دون أن يوجد تفسير لها في النظرية الاقتصادية». ولهذا وضع تقنية تحليل المدخلات ـ المخرجات ليربط بين الحالتين.

## استخدام جداول المبادلات القطاعية

من المعلوم أن أي اقتصاد يتكوّن من مجموعة قطاعات كل منها يمارس نشاطاً معيناً، وترتبط هذه القطاعات فيما بينها بعلاقات تشابكية مترابطة، حيث إن أي قطاع يستفيد من بقية القطاعات، وكذلك يعطي مما ينتجه القطاعات الأخرى لتوفير بعض مستلزمات إنتاجها، إضافة إلى استخدامه جزءاً مما ينتجه كمستلزمات إنتاج.

إن نموذج المدخلات ـ المخرجات الذي صاغه ليونتييف في عام 1919 هو عبارة عن جدول يصف العلاقات التشابكية بين القطاعات الاقتصادية بصيغة كمية، وقام بتطبيقه على الاقتصاد الأمريكي. ولهذا الغرض قام ليونتييف ببناء جدول يتكون من 46× 46 قطاعاً، يتم ترتيبه في هيئة مصفوفة matrix، وكل قطاع يمثَّل بعمود column وصف row. وفي عام 1932 تمّ بناء الجدول الثالث للاقتصاد الأمريكي، وتمّ استخدام الحاسوب الآلي في الحصول على النتائج واحتوى الجدول على 42 قطاعاً، وتطلب استخدام الحاسوب لمدة 56 ساعة لإجراء الحسابات الضرورية. وقد تختص جداول المدخلات ـ المخرجات بإقليم ما region، والجداول الحديثة التي تختص باقتصاد كامل في الدول المتقدمة تتكون من 512 قطاعاً، وتعدّ هذه الجداول أكثر الجداول تطوراً. وفي

جداول كهذه يتم وصف الكيفية التي تتشابك بها القطاعات الإقليمية فيما بينها ومع العالم الخارجي، ويتم ذلك من خلال تضمينها بقطاعي الصادرات والواردات.

## ماهية جداول المدخلات-المخرجات

إذا افترضنا أن إمكان تقسيم الاقتصاد الوطني إلى ثلاثة قطاعات: الزراعة، والصناعة، والخدمات، مرتبطة بعلاقات تشابكية مع القطاعات الأخرى، فما يتم إنتاجه في قطاع الزراعة مثلاً، يتم استخدام جزء منه في ذات القطاع، كأن يكون بذوراً للموسم القادم، وجزء آخر يستخدم كمدخلات في القطاعات الأخرى. وهكذا الحال في قطاعي الصناعة والخدمات. ولكي يقوم أي قطاع بالإنتاج فهو يحتاج إلى ما ينتج في القطاعات الأخرى، كمدخلات في عملية إنتاجه. وبالإمكان صياغة العلاقات بين هذه القطاعات بصيغة معادلات رياضية، تمثل العلاقات التشابكية بينها. وتعبر المعادلات الرياضية أو المصفوفات عن المعاملات الفنية بين القطاعات، وإنتاج كل منها، إضافة إلى إجمالي الإنتاج في القطاعات والطلب النهائي على هذا الإنتاج.

تتيح معادلات جدول المدخلات ـ المخرجات الفرصة للقيام بتحليل اقتصادي مهم في وضع الخطط الاقتصادية التنموية. فعندما تضع الدولة مستوى مستهدفاً للطلب النهائي فإنها اعتماداً على مصفوفة المعاملات الفنية يمكنها تحديد الحاجة إلى مخرجات كل قطاع اقتصادي.

يمكن إجمال ميزات تقنية تحليل المدخلات ـ المخرجات بثلاث ميزات هي:

1- البيانات المستخدمة في العادة شاملة ومنسقة.

2- طبيعة تحليلات المدخلات ـ المخرجات تجعل بالإمكان تحليل الاقتصاد كنظام مترابط للقطاعات التي تؤثر وتتأثر على نحو مباشر وغير مباشر بعضها ببعضها الآخر، إضافة إلى تتبع التغيرات الهيكلية بالرجوع إلى الترابطات التداخلية بين القطاعات.

3- إن تصميم جداول المدخلات ـ المخرجات تسمح بتجزئة المتغيرات الهيكلية مصدر تلك التغيرات، إضافة إلى تحديد اتجاهها وحجمها.

أما ما ثبت من قصور على تحليلات المدخلات ـ المخرجات فيمكن تحديدها بالآتي:

1- افتراض ثبات عائد الإنتاج.

2- افتراض أن كل قطاع يقوم بإنتاج نوع واحد من المنتجات.

3- افتراض تماثل منتجات القطاع الواحد. وأيضاً عدم وجود إمكان إحلال بين عوامل الإنتاج.

4- افتراض ثبات معاملات الإنتاج الفنية.

5- افتراض عدم وجود قيود على الموارد (عرض لا محدود وتام المرونة).

6- افتراض استخدام جميع الموارد المحلية على نحو يكفي.

وهذه الافتراضات ليست كلها محققة في كل الحالات.

**الدول المتقدمة واستخدامات جداول المدخلات ـ المخرجات**

تعتمد الدول الصناعية المتقدمة اليوم على جداول المدخلات - المخرجات سواء على مستوى الاقتصاد الكلي أم على المستوى الجهوي. فعلى مستوى تحليلات المدخلات ـ المخرجات الجهوية تستخدم هذه التحليلات في تحديد القرارات، وتحديد أهداف النمو للأقاليم، أو تستخدم لتصميم برامج تدريبية. أو أن يستفاد منها لدراسة مدى تأثير تصفية مشروع صناعي، أو ما الذي يجب أن يهيء من موارد لمشروع محتمل يبحث عن موقع جغرافي له. أما على مستوى الاقتصاد ككل فإن جداول المدخلات - المخرجات تستخدم من أجل اتخاذ القرارات في مجال التخطيط الاقتصادي. ومن بين الاستخدامات الحديثة لجدول المدخلات ـ المخرجات الاستفادة منه في مجال البيئة، من خلال تقدير كمية التلوث التي تسببها قطاعات الاقتصاد، وبالتالي فإن مجموع ما يتولد في الاقتصاد من تلوث هو

مجموع ما تولده قطاعات الاقتصاد (ليونتييف 1970). ويضاف إلى ما تقدم استخدام اقتصاديات المدخلات ـ المخرجات لصياغة نظرية التجارة trade theory على نحو كمي.

# المذاهب الاقتصادية

المذاهب الاقتصادية economic doctrines هي مجموعة من النظريات والأفكار التي تبنتها المدارس الفكرية الاقتصادية المختلفة. ولإعطاء تعريف محدد لما هو مقصود بالمذهب الاقتصادي لابد ابتداءً من تحديد المقصود بالمدرسة الفكرية. المدرسة الفكرية طبقاً لجورج ستيغلر George Stigler هي مدرسة في علم ما، تضم مجموعة من العلماء الذين يظهرون اتفاقاً بدرجة عالية حول مجموعة من وجهات النظر، مقارنة بما يظهره العلم كله. أما تاريخ الفكر الاقتصادي فهو تسجيل لتطور المدارس الفكرية الاقتصادية المختلفة إضافة إلى تقويمها.

من بين أولى المدارس الاقتصادية تلك التي أنشأتها مجموعة من الكتاب الفرنسيين ومن أبرزهم فرانسوا كينيه François Quesnay ن(1694-1774)، وأطلقوا على أنفسهم تسمية الاقتصاديين وأصبحوا فيما بعد يعرفون بالطبيعيين أو الفيزيوقراط Physiocrats. أما آدم سميث Adam Smith ن(1723-1790) فقد ابتدأ على يده ما يعرف بالاقتصاد التقليدي (الكلاسيكي) classical economics، في حين يعد ألفريد مارشال Alfred Marcshall ن(1842-1924) مؤسس المدرسة الكلاسيكية الحديثة New Classical school. أما كارل ماركس (1783- 1818) فهو مؤسس الاقتصاد الماركسي، وعلى يد جون ماينرد كينز J.M.Keynes ن(1883-1946) تبلورت المدرسة الكنزية Keynesian school التي ظهرت في ثلاثينيات القرن العشرين.

أما الاتجاه الاقتصادي الحالي أو ما يدعى بالتدفق الرئيس للأفكار الاقتصادية mainstream economics فهو إصطلاح يستخدم لوصف الطروحات الاقتصادية السائدة حالياً.

تضم المدارس الاقتصادية المهمة الأخرى غير ما ذكر أعلاه ما يأتي:

- المدرسة النمساوية Austrian school.

- مدرسة شيكاغو القديمة والحديثة Old and New Chicago school.

- النقديون Monetarists.

- الخيار العام Public Choice.

- الماركسي Marxian.

- الكنزيون وما بعد الكنزيين Keynesians and Post Keynesians.

## تطور المذاهب الفكرية الاقتصادية

### 1- مرحلة ما قبل الحداثة

أثرى الفلاسفة القدامى الفكر الاقتصادي بالعديد من الملاحظات أو الأفكار، وقدمت الحضارات اليونانية والرومانية والعربية إغناءات مهمة للفكر الاقتصادي على الرغم من أنها لم تكن تعتمد على التحليل العلمي المعروف حالياً. وطبقاً إلى ساموبلسن P.Samuelson كانت تلك الأفكار هي الحاضنة لمذاهب سياسية أو دينية. إذ كانت الفلسفة الإغريقية حاضنة للأفكار الاقتصادية التي تبلورت آنذاك، وبرع في هذا المجال، أفلاطون Plato ن(427-347ق.م) وبعده أرسطو Aristotle ن(384-322ق.م) الذي تعمق في تحليل الظواهر الاقتصادية، وفي رأي شومبيتر Schumpeter استطاع أرسطو أن يتصور الوقائع الاقتصادية والعلاقات التي توجد بينها في ضوء إيديولوجية رجل يعيش ويكتب لطبقة مترفة ومثقفة لا تعمل، واستند تحليل أرسطو الاقتصادي إلى الحاجات وكيفية إشباعها. وعد تقسيم العمل أساساً لعملية التبادل العينية (المقايضة)، ثم المبادلة باستخدام النقود. وتعرَّض أرسطو إلى موضوعات اقتصادية أخرى في مجال القيمة والثمن، كما تناول أيضاً مشكلة الفائدة.

إن أي تدوين لتاريخ الأفكار الاقتصادية لابد أن يتضمن مساهمات المفكرين العرب والمسلمين، وطبقاً إلى هنري (1990) «استطاع العلماء العرب، كمجموعة اجتماعية، أن يبلغوا وضعاً علمياً متواصلاً في فترة القرون الوسطى، التي اتصفت باللاعلمية».

ومن هؤلاء المفكرين أبو يوسف الذي كتب في موضوع الخراج (الضرائب)، ويحيى بن آدم الذي كتب في الموضوع ذاته وتحت العنوان نفسه. أما الفارابي (870-950) فقد ألف أكثر من مئة كتاب تضمن تصوراته الاقتصادية، في حين كتب ناصر الدين الطوسي (598-673هـ/ 1201-1274م) في الفلسفة الأخلاقية، ولمعَ آخرون مثل أبي حامد الغزالي (450- 505هـ/ 1058-1111م)، وتقي الدين أحمد (662-729هـ/ 1263- 1328م) في الميدان ذاته، ولعل من أبرز ما يمكن الاستعانة بذكره للاستدلال على الفكر الاقتصادي العربي هو ما كتبه تقي الدين المقريزي (766-846هـ/ 1364-1442م) بخصوص الظواهر النقدية، وكذلك ما كتبه حول ظاهرة المجاعات وإرجاعها إلى أسباب طبيعية وأسباب اجتماعية، بعضها سياسي يتمثل في فساد الإدارة، وبعضها اقتصادي يتمثل في تزايد كلف الإنتاج وزيادة المعروض النقدي.

ومثال بارز آخر على مساهمات المفكرين العرب هو ما كتبه عبد الرحمن بن خلدون (733-808هـ/ 1332-1406م)، الذي تناول مظاهر النشاط الاقتصادي أو ما أسماه «بوجوه المعاش»، وكذلك تناول القيمة وكون العمل في نظره مصدراً لها، ويذهب ابن خلدون أبعد من ذلك ليصل إلى فكرة فائض القيمة على الرغم من أنه لم يذكر ذلك صراحة بل ذكره ضمناً من خلال تأكيده على استعمال أصحاب الجاه للناس من غير عوض، ليوفروا عليهم قيم أعمال الناس.

### 2- المرحلة المبكرة للحداثة

امتدت هذه المرحلة من ظهور أسلوب الإنتاج الرأسمالي حتى النصف الأول من القرن التاسع عشر. وشهدت ظهور الفكر الاقتصادي للتجاريين وللفيزيوقراط (للطبيعيين).

وقد ظهر ما سُمّي بمذهب التجاريين من نهاية القرون الوسطى إلى انتصار مبدأ عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، ويمكن تحديد هذه المرحلة بالفترة (من 1500 إلى 1776م)، علماً أن تحديد هذه الفترة يختلف باختلاف البلدان والمناطق. وتزامن ظهور هذا المذهب مع نشوء الدول القومية في أوربا الغربية، واتجهت الدول الأكثر قوة نحو الأطماع الاستعمارية.

وكان من أبرز رواده الإسبانيان: أورتيز I.Ortiz، ود. دي أليفارس D.De Olivares والإيطالي أي.سيرا A.Serra، وجان بودان Jean Bodin ووليام تمبل W.Temple، وجون تشايلد John Child.

وبالتزامن مع ظهور علاقات الإنتاج الرأسمالية أخذ رأس المال التجاري يتغلغل في عملية الإنتاج، وبدأ التاجر يتحول من عمله المعتاد إلى صناعي. ووقد أسس مذهب الطبيعيين (الفيزيوقراط) من قبل مجموعة من الفلاسفة، كان على رأسهم الفرنسي فرانسوا كينيه الذي استخدم (الفيزوقراطية) عنواناً للكتاب الذي أصدره عام 1761م. وقد تبلور جوهر هذه النظرية انطلاقاً من أن الظواهر الاقتصادية تشابه الظواهر الطبيعية، كونها تخضع لقوانين حتمية ثابتة يمكن ملاحظتها.

### 3- مرحلة الحداثة

يرتبط الفكر الاقتصادي الحديث في العادة بالاقتصادي الاسكتلندي آدم سميث (1732-1790) الذي ظهرت أفكاره في كتابه الوحيد الذي صدر عام 1776 تحت

عنوان «ثروة الأمم» Wealth of Nations. ويعدّ ديفيد ريكاردو David Ricardo – رجل الأعمال والسياسي الإنكليزي البارز – من بين أهم رواد الفكر الاقتصادي الحديث، وتحديداً المدرسة التقليدية التي يعد آدم سميث مؤسسها الأبرز، ويعدّ بعضهم، ومنهم ستيغلر Stigler أن أهم ما قدمه سميث هو تحليله المنسق لسلوك الأفراد، ومراعاتهم لمصالحهم الشخصية في ظل المنافسة.

ـ المدرسة التقليدية :Classical school ظهرت بالاستفادة مما كان سائداً من أفكار في القرن السابع عشر، وخاصة أفكار الطبيعيين، إضافة إلى التطورات المنهجية في البحث العلمي التي تمثلت في إحلال النظرة العلمية بديلاً من النظرة الدينية.

استندت أفكار الاقتصاديين التقليديين إلى اعتقادهم بأن الظواهر الاقتصادية تحكمها قوانين موضوعية، حقيقية (مادية)، وعدوا هذه الظواهر نظاماً اقتصادياً أبدياً.

وجاء التقليديون بفكرة الرجل الاقتصادي economic man الذي يعبر عن الطبيعة الإنسانية في جانبها الخاص، متصفاً بسعيه إلى تحقيق مصالحه ورغباته من خلال تحقيق أقصى استمتاع بأقل ألم. أما النظريات التي أطلقتها هذه المدرسة فهي:

- نظرية الإنتاج المستندة إلى نظرية العمل في القيمة.
- توزيع الدخل القومي بين الطبقات الاجتماعية.
- النظرية التقليدية الكلاسيكية.
- نظرية التجارة الخارجية.

وهكذا يمكن القول: إن تدفق الأفكار الاقتصادية الحديثة ابتدأ في هذه المرحلة، وهي ذاتها التي شهدت ولادة الاقتصاد السياسي Political Economy، وإنها أسست لظهور النظرية الاقتصادية الجزئية Microeconomic theory. ومن أبرز أعلام هذه المدرسة توماس روبرت مالثوس T.R.Malthus الذي ارتبط باسمه مبدأ السكان، وجون

ستوارت مِل J.S.Mill الذي ركز على الاقتصاد السياسي، وجان باتيست ساي J.B.Say الذي رأى أن العرض يخلق الطلب وبذلك يتحقق التوازن بين العرض والطلب.

وفي القرن التاسع عشر جمع كارل ماركس بين أفكار مجموعة من المدارس الفكرية ذات العلاقة بالتوزيع الاجتماعي للموارد، ومنها ما جاء به أدم سميث، إضافة إلى طروحات الاجتماعيين، والمذهب الداعي إلى المساواة.

استخدم ماركس طريقة هيغل المنسقة في المنطق في كتابته لكتابه ذائع الصيت «رأس المال» Das Kapital. وارتبطت بأعماله أغلب الانتقادات التي وجهت إلى اقتصاديات السوق في القرن العشرين. وعلى الرغم من أن أعمال ماركس لم يعتد بها من قبل منظري اقتصاديات السوق، فإن بعض أفكاره وجدت لها مكاناً في اقتصاد العمل وفي الاقتصاد السياسي. ومن بين أهم النظريات التي كونت البناء الفكري للماركسية نظريات: القيمة وفائض القيمة وتوزيع الدخل القومي والنقود، ونظرية التطور الرأسمالي. وعلى أي حال فإن مصطلح الماركسية قد تضاءل استخدامه في الوقت الحاضر بفعل زوال المنظومة الشيوعية.

ـ المدرسة الحدية marginal school: ظهرت في سبعينات القرن التاسع عشر على يد ثلاثة كتاب هم الإنكليزي وليم ستانلي جيفونس W.S.Jevons والنمساوي كارل منجر K.Menger والفرنسي ليون فالراس L.Walras، وتنتمي إلى ما أطلق على تسميته بالاقتصاد التقليدي المحدث neochassical economy. وتركز هذه المدرسة في تحليلاتها على فكرة أن المنفعة التي يحصل عليها الفرد من جراء استهلاك وحدات متتابعة من سلعة أو خدمة ما تتناقص تدريجياً، وأن الوحدة الأخيرة من السلعة أو الخدمة تحدد منفعة الشيء كله. وترتبط فكرة المنفعة بالندرة. ويعد ألفريد مارشال A.Marshall أحد أبرز منظري هذا المذهب.

ـ المدرسة النمساوية Austrian school التي طورت من قِبل K.Menger فريدريك هايك Friedrich Hayek وليدوغ فون مايسس Ludwig von Mises وقد انصبت طروحاتها على اقتصاد الذاتية economic subjectivism.

ـ أما المدرسة التاريخية الألمانية والمؤسساتية ـ وأغلب روادها من الأمريكيين مثل ثورستاين فبلن Thorstein Veblen وكومنس Commons ـ فقد ظهرت منذ عام 1899.

شهد القرن العشرين ظهور أفكار اقتصادية مهمة تركت آثاراً مهمة في الفكر الاقتصادي، وكان من أهمها الطروحات الكينزية التي ارتبطت بالاقتصادي الإنكليزي جونماينرد كينز John M. Keynes والتي ظهرت في كتابه ذائع الصيت «النظرية العامة في العمال، والنقود والفائدة» إضافة إلى مؤلفاته الأخرى، واحتل موضوع خلق الطلب الفعال مكان الصدارة في النظرية الكينزية. وبموجب الطروحات الكينزية فإن مشكلة الرأسمالية في حينها (أزمة الكساد العظيم في الثلاثينات من القرن المنصرم) لم تكن في جانب العرض، وإنما في جانب الطلب، وتحديداً كيف يمكن إيجاد الطلب الكفيل بتصريف ما هو معروض في الأسواق من سلع، وأعطى المبرر لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، من خلال خلق سياسة استثمار عامة قادرة على التخلص من البطالة، وخلق دخول جديدة لتذهب إلى طلب إضافي.

إضافة إلى ما تقدم لابد من الإشارة إلى أنه بعد الحرب العالمية الثانية حتى عام 1970 استخدم الاقتصاديون توليفة من أفكار المدرسة التقليدية المحدثة neoclassical، والاقتصاد الكلي الكينزي، وقد اصطلح على تسميتها بتوليفة المحدثين، أما مدرسة النقوديين Monetarism التي انبثقت في نهاية الأربعينيات وبداية خمسينيات القرن العشرين على يد ملتون فريدمان M.Friedman وجماعته في جامعة شيكاغو فقد جاءت ببدائل لطروحات مدرسة التقليديين المحدثة.

وفي نهايات القرن العشرين ظهرت موضوعات مثل النماذج المبنية على المخاطر وليس على الأسعار، والتعامل مع الاقتصاد كعلم حيوي (بيولوجي)، وأسهمت في تغيير في التفكير الاقتصادي.

# المردود

المردود rendement يعبر عن العلاقة بين مقدار الإنتاج الحاصل من استخدام كمية معينة من عوامل الإنتاج. وحساب المردود رياضياً مطابق تماماً لحساب الإنتاجية. والفرق بين المفهومين يظهر في أخذ طبيعة عوامل نمو الإنتاجية أو المردود أو عدم أخذ ذلك بالحسبان، من ناحية، وآثار ذلك على الإنسان من ناحية ثانية. فزيادة المردود لا تعد زيادة في الإنتاجية إذا ترافقت بزيادة إجهاد الإنسان، في حين أن زيادة الإنتاجية مرادفة دائماً لزيادة المردود. وفي الأدبيات الاقتصادية العربية يستخدم تعبير المردود للدلالة غالباً على إنتاجية الآلة أو الأرض، في حين يستخدم تعبير الإنتاجية لقياس نتاج عمل الإنسان العامل، فيقال مردود الهكتار من الأرض أو مردود آلة النسيج، في حين يقال إنتاجية العامل الزراعي أو إنتاجية عامل النسيج. وبمعنى آخر فإن المردود تعبير عن إنتاجية العامل المتجسد.

## قوانين المردود

يلاحظ في النشاط الاقتصادي ثلاث حالات في العلاقة بين كمية الإنتاج وبين كمية عوامل الإنتاج المستخدمة في عملية الإنتاج، وذلك تبعاً للعلاقة بين زيادة عوامل الإنتاج وزيادة الإنتاج ذاته. وتصاغ العلاقة بينهما في قوانين المردود: المردود المتزايد، المردود الثابت والمردود المتناقص.

يكون نشاط المنشأة أو المشروع في حالة المردود المتزايد، عندما يمكن زيادة الإنتاج بكميات أكبر، عند إضافة كمية محدودة من عوامل الإنتاج، من الكمية التي تحصل عليها المنشأة من إضافة الكمية السابقة ذاتها من عوامل الإنتاج. ويقاس المردود بالنسبة إلى كل عامل من عوامل الإنتاج على حدة. بمعنى قياس العلاقة بين زيادة الإنتاج الناجمة عن زيادة أحد عوامل الإنتاج مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

ويكون المشروع في حالة المردود الثابت عندما يكون معدل الزيادة الحاصلة في الإنتاج مساوٍ تماماً لمعدل الزيادة الحاصلة في عوامل الإنتاج. أما المردود المتناقص فيكون عندما يكون معدل الزيادة الحاصلة في الإنتاج أدنى من معدل الزيادة الحاصلة في عوامل الإنتاج. في الاقتصاد النقدي لا يقاس المردود بالكميات، وإنما يقاس بالنقد ومقارنة معدلات زيادة الاستثمار في عوامل الإنتاج بمعدلات الزيادة المتحققة في الإنتاج ذاته.

والتحليل الاقتصادي يهتم بالخصوص بما يسمى مردود الحجم rendement d'échelle، ويلاحظ في المشروعات والمؤسسات أن هناك مرحلة من التوسع في أحد عوامل الإنتاج أو جميعها يكون المردود متزايداً، وعند حد معين يصبح المردود ثابتاً، أما عند التوسع إلى أبعد من حجم معين فقد يصبح المردود متناقصاً.

**المردود المادي والمردود القيمي**

يمكن قياس المردود بالعلاقة الكمية بين وحدات الإنتاج وبين وحدات عامل من عوامل الإنتاج، ويكون هذا القياس كمياً، أو ما يسمى بالمردود الكمي، كأن يقال زيادة حجم المزرعة بهكتار واحد، مع بقاء الآليات فيها على حالها وعدد العاملين كما في السابق، يعطي / 10/ كنتالات من القمح بصرف النظر عن أسعار القمح في السوق، وبالتالي تكون هذه المزرعة في حالة المردود المتزايد، إذا أعطت إضافة هكتار آخر إلى مساحة المزرعة، مع بقاء الآليات وعدد العاملين كما في السابق، أكثر من / 10/ كنتالات من القمح بصرف النظر عن أسعار القمح في السوق. ولكن القياس الاقتصادي للمردود يكون بالعلاقة بين قيمة الزيادة في الإنتاج بالمقارنة مع قيمة الزيادة في عامل الإنتاج أي قياس المردود القيمي، وفي هذه الحالة يكون المردود متزايداً عندما تعطي زيادة الاستثمار في أحد عوامل الإنتاج زيادة في قيمة الإنتاج أكثر مما أعطت زيادة مماثلة سابقاً، ويكون المردود متناقصاً إذا أعطت زيادة مماثلة في الاستثمار زيادة أقل في قيمة الإنتاج عما أعطتها الزيادة المماثلة السابقة.

### عوامل زيادة المردود

لعل من أهم عوامل زيادة المردود هو تحقيق التناسب الأمثل بين وحدات عوامل الإنتاج، حيث تعمل كل عوامل الإنتاج بكامل طاقتها فلا تبقى طاقة أحدها معطلة. كما يقوم إحلال أحد عوامل الإنتاج محل عامل أو عوامل أخرى بدور مهم في زيادة المردود، وخاصةً عندما يمكن إحلال كمية من أحد عوامل الإنتاج بتكلفة استثمارية أقل من تكلفة عامل إنتاج آخر، مثل إدخال الآلة بدلاً من قوة العمل عندما تكون تكاليف تشغيل الآلة مع صيانتها وأقساط اهتلاكها أقل من الأجور التي تدفع لعدد العمال الذين تحل محلهم، والعكس أيضاً صحيح. وبسبب ارتفاع أجور العمال في الدول الصناعية المتقدمة وإنخفاضها في الدول النامية يلاحظ أن مستوى المكننة في الدول الصناعية أعلى من مثيله في الدول النامية.

## المزرعة الجماعية

المزرعة الجماعية Kolkhoz هي وحدة الاستثمار الزراعي التي كانت معروفة في الاتحاد السوفييتي السابق وانتشرت فيما بعد في دول أوربا الشرقية الاشتراكية. وهي عبارة عن تنظيم تعاوني لعدد من الفلاحين الذين انضموا إلى التعاونية طوعاً برعاية من السلطة الاشتراكية ودعمها.

نشأتها وتطورها: بعد انتصار ثورة أكتوبر الاشتراكية في روسيا كان أول مرسوم صدر عن الثورة مرسوم الأرض الذي قضى بتحويل ملكية الأرض بالكامل إلى الدولة. وسعت الحكومة السوفييتية إلى تطبيق خطة لينين في التعاون. عُدَّت خطة لينين جزءاً من عملية بناء الاشتراكية في الريف السوفييتي تقوم على الانضمام الطوعي للفلاحين في جمعيات تعاونية بطريق جمع أدوات إنتاجهم وتعاونهم للعمل الجماعي في قطعة الأرض التي تضعها الحكومة بتصرف التعاونية.

وبالرغم من أن روسيا القيصرية عرفت أنموذجاً من القرى التعاونية الزراعية التي كانت تُسمى mir، وهي كلمة روسية تعني العالم؛ فإن أرض القرية لم تكن مملوكة من الفلاحين بل من الكنيسة الروسية أو الإقطاعيين الروس، وكانت القرى التعاونية الزراعية مجرد شكل تنظيمي لعيش الفلاحين المشترك. أما بعد الثورة فقد سعت الحكومة السوفييتية بقيادة لينين ـ بعد تأميم الأرض ـ إلى تجميع الفلاحين في تعاونيات إنتاجية طوعاً وعلى مراحل. كان النوع الأول في نشر التعاون انضمام الفلاحين إلى جمعيات تعاونية سميت أرتيل artel وكانت تقوم على جماعية وسائل الإنتاج الرئيسة وعمل الفلاحين الأعضاء، ويوزيع الدخل بحسب العمل. في حين كانت الأرض تخصَّص من قبل الحكومة للاستعمال المؤبد من قبل الجمعية. وكان أعضاء الأرتيل يحتفظون باستثمارات خاصة عائلية على مساحة محدودة من الأرض يزرعونها ويربون فيها الطيور وبعض

الماشية. تتحدد مساحة قطعة الأرض وعدد المواشي والطيور بقرارات من أعضاء الأرتيل بما يحقق التوافق بين المصالح الفردية للأعضاء وضرورة تطوير الإنتاج الجماعي. أما النوع الثاني لتعاونيات الفلاحين فكان الكومونة الزراعية، وفيها - خلافاً لما كان عليه الوضع في الأرتيل - كانت كل وسائل الإنتاج والاستثمارات الفردية على شكل جماعي، وحتى الاستهلاك والخدمات اليومية كانت تتم على حساب الإنتاج الجماعي، وفي السنوات الأولى بعد الثورة عُدَّت الكومونة الزراعية النمط الأولي للمزارع الجماعية.

في عام 1929 أخذت التعاونيات الزراعية شكل المزارع الجماعية (الكولخوز) وخضعت لإصلاحات متعددة شملت مستوى جماعية وسائل الإنتاج والعمل، وكذلك حجم الاستثمارة العائلية المرافقة وأسلوب تنظيم العمل وطريقة توزيع الناتج. وكان أهم هذه الإصلاحات الإصلاح الذي أُدخِل عام 1958 ومعه أخذت الكولخوزات شكلها النهائي.

ولم يختلف الشكل التنظيمي للمزارع الجماعية في الدول الاشتراكية الأخرى عن مثيله في الاتحاد السوفييتي سوى ببعض التفاصيل الجزئية.

تنظيم المزارع الجماعية: تحكم المزارع الجماعية أنظمةٌ متشابهة في كل الدول الاشتراكية السابقة الحليفة للاتحاد السوفييتي. وبموجب هذه الأنظمة يُقبَل في عضوية المزارع الجماعية كل الأشخاص المشتغلين في الزراعة، ويجوز طرد أي عضو منها بموافقة ثُلثَي الأعضاء على الأقل. ولكل كولخوز نظام داخلي توضح فيه واجبات الأعضاء وحقوقهم وتنظيم العمل وتوزيع الدخل فيه.

الأرض في المزرعة الجماعية ملك للدولة، وللكولخوز بصفته الاعتبارية حق الاستثمار الدائم للأرض، لا يجوز بيعها أو شراؤها أو تأجيرها.

يسمح نظام المزرعة الجماعية لكل عضو استثمار قطعة أرض خاصة به إضافة إلى حقه في تملك المنزل وحديقة صغيرة ملحقة به يزرعها ويربي فيها عدداً محدوداً من الطيور والحيوانات الأليفة.

الجمعية العمومية للمزرعة الجماعية هي صاحبة السلطة العليا، وهي التي تنتخب مجلس الإدارة، وتوافق على الخطة الزراعية وتصدق على الحسابات الختامية وتقر توزيع الناتج على الأعضاء.

ويدير المزرعة الجماعية مجلس إدارة ينتخب من قبل الجمعية العمومية التي تختار أيضاً بالانتخاب رئيس مجلس الإدارة، المسؤول عن حسن إدارة المزرعة أمام الأعضاء وأمام السلطات العامة. وغالباً ما كانت هذه السلطات والمنظمات الحزبية تتدخل لتنصيب رئيس مجلس الإدارة وأعضائه عن طريق انتخابات صورية يمارسها الأعضاء.

## تنظيم العمل في المزارع الجماعية

يقسم العمل في المزارع الجماعية إلى قسمين:

- العمل في الاستثمار العائلي الخاص، ويقوم به العضو في استثمارته مستعيناً أحياناً ببعض الآليات العائدة للمزرعة عند الضرورة، ويساعده على ذلك أفراد أسرته. ويتمتع العضو بكل الإنتاج الذي يحصل عليه سواء لاستهلاكه الأسروي أم للبيع في «السوق الكولخوزي» بأسعار شبه حرة.

- والعمل في الاستثمار المشترك بوساطة أعضاء المزرعة الذين يتقاسمون العمل وفق نظام محدد. ويقسم العمل في المزرعة إلى فرق عمل أو كتائب يتولى كل منها العمل في قطعة أو حقل بناء على الخطة التي تضعها إدارة المزرعة.

يختلف حجم الحقل أو القطعة وأحياناً الحجم الإجمالي للمزرعة حسب الظروف الطبيعية وعدد الأعضاء والنتائج التي تتحقق في المزرعة.

توزيع الناتج في المزرعة الجماعية: يتم التوزيع في المزرعة حسب كمية العمل ونوعيته إذ تقسم قيمة الإنتاج الإجمالي إلى:

- رصيد تعويض تكاليف الإنتاج (الاهتلاكات، البذور، الأعلاف، الأسمدة، المحروقات ونفقات الإصلاح، إلخ...).
- ورصيد الأجور (دفع الأجور المضمونة للأعضاء والتي تسدد لهم على دفعات منتظمة لسد تكاليف معيشتهم).
- والدخل الصافي.

**ويوزيع الدخل الصافي في المزرعة في الأوجه الآتية:**

- دفع الضرائب وتسديد المدفوعات النقدية للحكومة.
- الإنفاق على الصناديق المعيشية والثقافية لتغطية الخدمات العامة الصحية والتعليمية وبناء النوادي ودور الراحة والمصحات، إلخ...
- تغذية صندوق مكافأة الأعضاء والاختصاصيين العاملين في المزرعة.

ومن الجدير بالذكر أن الأعضاء في المزارع الجماعية - بالرغم من حصولهم على دفعات منتظمة - لا يتقاضون أجوراً محددة وإنما يحصلون على نصيب من الدخل يتحدد بعدة عوامل:

- الدخل الصافي للمزرعة.
- كمية ونوعية العمل الذي يقوم به العضو في الحقل الجماعي.

يضاف إلى كل ذلك ما يحصل عليه من الاستثمار العائلي الذي يفرده له نظام المزرعة، وبعض الموارد التي يحصل عليها من بيع فوائض نصيبه من الأجور العينية.

تختلف دخول أعضاء المزارع الجماعية من سنة إلى أخرى ومن مزرعة إلى أخرى، لكن الحكومات الاشتراكية كانت تعمد لتقليص الفروق بين دخول الأعضاء في المزارع المختلفة بوساطة التمايز في معدلات الضرائب أو الاقتطاعات المفروضة على المزارع تبعاً لدرجة خصوبة الأرض أو القرب والبعد من أسواق التسليم. وبمعنى آخر كانت الحكومات الاشتراكية تجبي من حساب المزارع الجماعية شيئاً من الريع المكلف وشيئاً من الريع الفرقي.

# المزرعة الحكومية

المزرعة الحكومية Sovkhoz هي وحدة إنتاج زراعية في الاتحاد السوفييتي السابق، كانت فيها وسائل الإنتاج والأرض مملوكة للدولة. وانتشرت المزارع الحكومية لاحقاً في دول أوربا الشرقية الاشتراكية والدول الاشتراكية الأخرى في آسيا وأمريكا اللاتينية، كما انتشرت أيضاً في دول الديمقراطيات الثورية التي قررت السير بالطريق الاشتراكي، والمزرعة مملوكة للدولة بأرضها وآلياتها وتجهيزاتها، وكذلك بإنتاجها الذي تتصرف به الدولة لتلبية الحاجات المجتمعية، والعاملون فيها هم عمال بالأجر لدى الدولة، كما في مؤسسات القطاع الحكومي الأخرى.

نشأتها وتطورها: كانت ولادة المزارع الحكومية في الإتحاد السوڤييتي السابق عقب إنتصار الثورة الاشتراكية، وإصدار مرسوم تأميم الأرض؛ فقد كانت حاجة السلطة السوڤييتية الناشئة ماسة لإنتاج المزيد من المحاصيل الزراعية لمواجهة حالة المجاعة التي انتشرت في روسيا بعد الثورة وتطبيق شيوعية الحزب. وكان الهدف من إقامة المزارع الحكومية بناء وحدات إنتاج زراعي ضخمة مجهزة بأحدث التقنيات، وتستخدم أحدث طرق الإنتاج وتمارس نشاطها على أراضٍ مملوكة للدولة، وكانت المزارع الحكومية تعطي أفضل مردود من وحدة المساحة وأعلى إنتاجية من وحدة العمل. وقد أسهمت هذه المزارع، إلى حد كبير، في التخفيف من المجاعة التي عاناها المجتمع السوڤييتي بسبب الحصار الذي فرض على الثورة الاشتراكية من الدول الرأسمالية الغربية في بداية الحِقبة الشيوعية، واستمرت أعمال التوسع في إقامة المزارع الحكومية وتنظيمها وتخصُّصها في الإنتاج مع تقدم الصناعة السوڤييتية، فأصبحت مهمة المزارع الحكومية تزويد المواطنين بالغذاء والمؤسسات الصناعية بالمواد الأولية، كما أنها لعبت دوراً في توعية الفلاحين التعاونيين لاستخدام الآلات في الزراعة وتنظيم المزارع الجماعية الواسعة.

## تنظيم المزرعة الحكومية وأوضاع العاملين فيها

المزارع الحكومية كلها موحدة الطابع: ملكية عامة أو ملكية عموم الشعب على كل ما تحوزه المزارع الجماعية من الأراضي المخصَّصة ووسائل الإنتاج الموضوعة بتصرفها والموارد الأخرى العائدة إليها، فهي تختلف عن المزرعة الجماعية (الكولخوز) التي تكون ملكية الأرض فيها للدولة في حين يمتلك أعضاء المزرعة الآليات ووسائل الإنتاج المستخدمة فيها. وبالرغم من أن تقسيم العمل في المزرعة الحكومية قريب جداً منه في المزرعة الجماعية، فإنه يتمييز بحسب طبيعة النشاط في المزرعة الحكومية، إذ تكون المزرعة الحكومية عادة متعددة أنشطة الإنتاج، ولكن أنواع الإنتاج فيها تتبع طبيعة تربة الأرض التي تعمل فيها ومناخ منطقة تواجدها، ومع هذا فإن إنتاجها يكون متنوعاً لإشباع حاجة الاستهلاك الذاتي للعاملين في المزرعة، وتوفير احتياجات المنطقة الموجودة فيها من المواد الغذائية، وكذلك من المواد الأولية اللازمة للمصانع القريبة. والعاملون في المزرعة ليسوا سوى عاملين بالأجر يتقاضون رواتب وتعويضات مقطوعة مع بعض الحوافز والمكافآت من دون تحمل المسؤولية عن نتائج العمل؛ فالعاملون مسؤولون عن تنفيذ المهام الموكلة إليهم وليسوا مسؤولين عن النتائج التي تحققها المزرعة، فهم لا يخططون للإنتاج ولا يختارون نوع الزراعات والمحاصيل، ومن ثم لا يتحملون مسؤولية تدني المردود إلا بحدود تقصيرهم في العمل، كما لا يستفيدون من تحسنه (المردود) إلا بحدود المكافآت التي تخصَّص لهم بقرارات إدارية. ويتقاضى العاملون في المزارع الحكومية أجوراً عن الأعمال التي يقومون بها حسب المبدأ الاشتراكي أي حسب كمية العمل ونوعيته.

## اقتصادية المزارع الحكومية

تقسم المزارع الحكومية بحسب أنشطتها الإنتاجية الرئيسة إلى ثلاثة أنواع:

- مزارع الحبوب
- مزارع تربية الحيوانات

- مزارع إنتاج المحاصيل الصناعية الفنية.

يقوم عمل المزارع الحكومية على مبدأ الحساب الاقتصادي؛ أي أن تغطي نفقاتها بإيراداتها وتحقق بعض الربح، ولكن هذا لا يعني عدم إمكان حصول خسائر في نتائج أعمالها في حال ساءت المواسم. وفي مثل هذه الحالة تقتصر المدفوعات للعاملين على تقاضي أجورهم المقطوعة والتعويضات الاجتماعية، وتتم تغطية الخسائر من خزينة الدولة، وهذه الخسائر تطفأ وتسدد لخزينة الدولة من أرباح السنوات اللاحقة. وتشير الدراسات المتوافرة إلى أن المزارع الحكومية أسهمت إسهاماً كبيراً في تطوير الزراعة السوفييتية، وكذا الحال في دول أوربا الشرقية الاشتراكية السابقة، كما أدّت هذه المزارع دور الإرشاد الزراعي ودور المزارع النموذجية بالنسبة إلى المزارع الجماعية والمزارع الخاصة في الدول الاشتراكية التي أحتفظت بقطاع زراعي خاص أيضاً. فقد أستفادت المزارع الجماعية في الاتحاد السوفييتي السابق، وكذلك المزارع الخاصة في بولونيا وألمانيا الشرقية من خبرة المزارع الحكومية في استخدام المكننات الزراعية وتكنولوجيا الإنتاج، إضافة إلى استفادتها من تجربة تجميع الأراضي وإقامة استثمارات زراعية عملاقة، تستخدم الآليات الزراعية المتطورة إضافة إلى تعلُّم طرق تنظيم العمل وتخطيط الإنتاج وتقسيم المهام بين فرق العاملين؛ لأن أعضاء المزارع الجماعية اقتنعوا ـ من زيادة الإنتاجية في المزارع الحكومية ـ بأهمية زيادة حجم المزرعة واقتصادية استخدام الآلات الزراعية في تحسين الإنتاجية وزيادة أحجام الإنتاج.

## المزارع الحكومية في دول التوجه الاشتراكي

حاول العديد من بلدان العالم الثالث، التي اختارت طريق التنمية الاشتراكية، تقليد تجربة الدول الاشتراكية في نشر المزارع الحكومية وسيلة لتحسين الإنتاج الزراعي، كما في تانزانيا والجزائر وغيرها، غير أن المزارع الحكومية لم تنجح في هذه البلدان للأسباب الآتية:

الأول: أن القوى المنتجة في هذه البلدان لم تكن قد بلغت بعد مستوى توافقها مع علاقات الإنتاج الاشتراكية، وخاصة أن الوعي عند العاملين في هذه المزارع ـ كما هو الحال عند العاملين في القطاع العام عموماً ـ لم يرتقِ إلى مستوى احترام الملكية العامة والتفاعل معها.

الثاني: عدم قدرة هذه الدول على توفير الآليات الزراعية لمكننة الزراعة ومن ثم عدم توفير الشروط اللازمة لزيادة الإنتاجية وتحسين المردود.

الثالث: أن الفلاحين في هذه البلدان شديدو التعلق بملكية قطع الأراضي ضمانة لحاضرهم ومستقبلهم بسبب غياب أنظمة الضمان الاجتماعي. وقد أخفقت تجربة المزارع الحكومية في هذه الدول، مما قاد إلى تفكك هذه المزارع وانحلالها وإعادة تقسيم أراضيها بين الفلاحين على نحو فردي.

# المساعدة الفنية

المساعدة الفنية technical assistance، هي المعونة والخدمة ذات الطابع الفني، التي تقدمها المنظمات الدولية المتخصصة أو المنظمات الإقليمية أو الدول المتقدمة الى البلدان والمجتمعات الفقيرة والنامية. وتكون هذه المعونات عادة من دون مقابل وتحمل طابع المساعدة بغرض التنمية والتطوير.

تقدم هذه المساعدات بطرق مختلفة، منها توفير الخبرات الفنية وإرسال خبراء لمساعدة البلدان المتخلفة والنامية في تطوير مشروعاتها وخططها التنموية وتقديم بعض التجهيزات أو وضع برامج بحوث فنية والتعاون مع خبراء البلد النامي من أجل تنفيذ أهداف محددة، كما تستهدف إجراء التدريب وتأهيل «الكوادر» الفنية لهذه البلدان.

كذلك فإن هذه المساعدات بكل أشكالها، تأتي في إطار الهدف المعلن، لتطوير البلدان التي تُقدم إليها وتنميتها وتقدمها وبهدف إنساني محض.

وعلى العموم فان فاعلية هذه المساعدات تبقى محدودة في سياق الأهداف المتوخاة، ما لم تتخذ صيغة برامج تأهيل وتطوير طويلة الأمد وتخدم خطة محدودة مرسومة بين الطرفين، أو صيغة برنامج تنفيذي لتحقيق غرض محدد وعاجل؛ كوجود حدث طارئ يقتضي مساعدات ذات طابع فني لخدمة غرض إنساني، ففي مثل هذه المساعدات يتداخل الغرض الفني مع الهدف الإنساني، ولاسيما حين تكون المساعدة عن طريق الوكالات المتخصصة الدولية.

وتتخذ الجهات التي تقدم المساعدات أساليب مختلفة؛ فإما أن تقدمها بأسلوب الاتفاق الثنائي مع البلد النامي، أو على صيغة برامج تعدها وتقدمها تكتلات اقتصادية إقليمية، أو برامج على مستوى عالمي تقوم بها الهيئات الدولية بحكم مهامها.

وفي عالم اليوم تعد مسألة التخلف التقني والفني أحد معايير الانقسام العالمي بين بلدان متطورة متقدمة تمتلك التقدم التقني ووسائله ومنتجاته، ينعكس في وفرة اقتصادية ورفاه اجتماعي، وبين بلدان متخلفة تسعى في طريق النمو وتؤلف الغالبية العظمى من مجتمعات فقيرة اقتصادياً ومنهكة اجتماعياً.

ولذلك فإن هذه المشكلة ذات طابع عالمي، لم تستطع الهيئات الدولية والأمم المتحدة والتكتلات الاقتصادية تجاهلها، ولاسيما أن البلدان النامية قد بدأت تدرك أهمية التقدم التقني والفني في تحقيق النمو الذي تطمح إليه، وفي هذا الإطار أصبحت مسألة المساعدات الفنية مطلباً من مطالب الدول النامية تجاه الدول المتقدمة في المؤتمرات الدولية والأمم المتحدة وهيئاتها ووكالاتها المتخصصة.

وفي هذا السياق أكدت مؤتمرات التجارة والتنمية الدولية UNCTAD توصيات تتعلق بضرورة حصول البلدان النامية على المساعدات الفنية من الدول المتقدمة لتطوير نفسها في مجالات اجتماعية واقتصادية وثقافية وتقنية بحتة.

غير أن البلدان الصناعية كانت تقف موقفاً سلبياً ازاء هذا المطلب لأن تقدمها التقني والعلمي هو أحد وسائل سيطرتها على الاقتصاد العالمي وهيمنتها على البلدان النامية، ولذلك فقد عارضت هذا المطلب في مؤتمر ليما للتنمية الصناعية المنعقد عام 1975م بغرض تنمية اقتصاد البلدان النامية. وسجّلت اعتراضها على توصية تقضي بتقديم المساعدات الفنية؛ ونقل التكنولوجيا بوصفها وسيلة للتنمية؛ والحدّ من سيطرة الشركات الدولية، وأيدّت فقط تقديم هذه المساعدات من أجل تنمية صناعية مرتبطة بالزراعة.

وقد اتخذت الدورة الاستثنائية السابعة للجمعية العامة للأمم المتحدة قراراً تضمن توصية تقضي بمطالبة الدول المتطورة بالعمل الجدي على مساعدة البلدان النامية في تطور البنية العلمية والتقنية، وفي دعم براجها العلمية والفنية والتقنية، وفي الحصول على المعلومات الضرورية لرفع مستواها العلمي والتقني. كما طالبت بضرورة مساعدة البلاد

النامية في مختلف مجالات التصنيع وبإعطاء هيئة الأمم المتحدة ومؤسساتها دوراً مهماً في قيادة عمليات التصنيع في البلدان النامية.

وتضمنت توصيات مؤتمر الحوار بين الشمال والجنوب (1975) ضرورة إقامة التعاون المثمر بين البلاد المتطورة والبلاد النامية في مجال المساعدة الفنية ونقل التقانة، ويتطلب ذلك تسهيل نقل التقانة من الدول المتطورة إلى البلاد النامية، ومساعدتها في برامجها وتشجيع مؤسساتها الخاصة والعامة لنقل التقانة وفق أنسب الشروط. كما طالبت توصيات المؤتمر بتقديم المساعدات الفنية اللازمة لمراكز الأبحاث وبرامج التنمية وتطوير المنتجات غير الغذائية، ودعم أنشطة البحوث التي تقوم بها المؤسسات الدولية والمحلية.

وأكد مؤتمر الأمم المتحدة بين البلدان النامية في بونس آيرس (1978)، أهمية التعاون الفني ونقل التقانة بالنسبة إلى التنمية الاقتصادية والاجتماعية على مستوى كل دولة على حدة أو على مستوى مجموعة معينة من الدول. كما أكد أن التعاون بين البلدان النامية يساعد على تطوير العلاقات فيما بينها ويسهم في الكفاح ضد احتكار الدول الصناعية للمعرفة والتقانة.

وعلى العموم، فإن واقع المساعدات الفنية بصرف النظر عن رغبات البلدان النامية ومطالباتها يفيد بأن موقف الدول الصناعية المتقدمة من مسألة المساعدات الفنية يتصف بالآتي:

1ـ أن المساعدات الفنية التي تقدمها على صورة اتفاقات ثنائية مع البلد النامي تأتي بغرض محدد وفي مجال معين يخدمان أغراضها سواء منها الاقتصادية أم الاجتماعية أم السياسية.

2ـ أن المساعدات الفنية المقصورة على تقديم معلومات أو وسائل تقنية باتت متخلفة عن الحد المتطور الذي وصلته بحيث تحافظ على المسافة التي تشكل الهوة مع البلدان النامية في مجال التطور التقني.

3ـ قد تكون المساعدات الفنية التي تقدمها في مجال البحوث فرصة لاجتذاب الخبرات والعلماء من البلدان النامية لأنها منطقة جذب لهؤلاء، في حين أن البلدان النامية في معظمها منطقة طرد لهم لأسباب مختلفة تتعلق بظروف عدة.

تقدِّم المساعدات الفنية من البلدان الصناعية ولاسيما الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة واليابان إما عن طريق الحكومات أو عن طريق وكالات وهيئات متخصصة في هذه البلدان، كما في هيئات الاتحاد الأوربي أو وكالة التنمية الدولية الأمريكية واليابانية أو منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية الدولية التي أنشئت في عام 1961، وضمت 24 دولة صناعية بقيادة الولايات المتحدة، وحددت ضمن أهدافها سياسة مساعدة البلاد النامية ومنها المساعدات الفنية.

على الجانب الآخر، فإن الأمم المتحدة تعدُّ مركزاً لمواجهة التحديات التي تعانيها البشرية جمعاء، ويتعاون في هذا الجهد ما يقرب من 30 منظمة، تؤدي برامجها الهادفة من أجل أغراض التنمية البشرية تحت سلطة الجمعية العامة والمجلس الاقتصادي والاجتماعي في 174 بلداً وإقليماً لتيسير التعاون الفني والقضاء على الفقر. وقد حدد عقد التنمية الرابع من عام 1991- 2000 أربعة مجالات ذات أولوية وهي: الفقر والجوع وتنمية الموارد البشرية والتنمية المؤسسية للسكان والبيئة. وعُقدت لهذه الغاية سلسلة من المؤتمرات العالمية تخص: مجالات التعليم (1990)، البيئة والتنمية (1992)، حقوق الإنسان (1993)، السكان والتنمية والحد من الكوارث (1994)، التنمية الاجتماعية (1995)، النهوض بالمرأة (1995)، الأمن الغذائي (1996).

هناك برامج عديدة تابعة للأمم المتحدة تعمل مع الحكومات والمنظمات غير الحكومية non- governmental organizations على تحقيق التنمية عن طريق تقديم مساعدات فنية ذات طابع إنساني منها:

1ـ برنامج الغذاء العالمي: وهو أكبر مؤسسة دولية في العالم لتقديم المساعدات الغذائية والمساعدات الفنية في حالات الطوارئ، كما في حالة زلزال جنوب شرقي آسيا (تسونامي).

2ـ برنامج صندوق الأمم المتحدة للسكان: وهو أكبر جهة دولية لتقديم المساعدات الفنية في مجال السكان.

3ـ برنامج الأمم المتحدة في مجال البيئة: وهو يعمل على تشجيع الممارسات البيئية السليمة وتقديم المساعدات الفنية والخبرات اللازمة لهذه الغاية.

4ـ برنامج مكافحة الإيدز: ويجمع خبرات ست وكالات دولية لمكافحة الإيدز في جميع أنحاء العالم ويشمل 45 دولة.

5ـ برنامج التنمية التابع للأمم المتحدة UNDP: وهو بمنزلة هيئة تنسق تخطيط برامج المساعدة الفنية التي تقترحها الوكالات المتخصصة، وتهدف إلى تقديم المساعدات الفنية إلى البلدان النامية في مجال الاستخدام الأكمل للثروات الطبيعية والمصادر البشرية، ويعمل البرنامج مع أكثر من 150حكومة، ويعمل تحت رعايته أكثر من 16700 فني ومستشار، ويضم أكثر من 650 مركزاً للدراسات والمعاهد العلمية.

6ـ مبادرة الأمم المتحدة الخاصة من أجل إفريقيا: وهو مشروع مدته 10 سنوات وتكلفته 25 مليار دولار عن طريق إشراك جميع الوكالات المتخصصة ويسعى إلى كفالة التعليم الأساسي والخدمات الصحية والأمن الغذائي، وتوفير المساعدات الفنية والبرامج الإنمائية بهذا الصدد.

فضلاً عن البرامج، تتولى الوكالات الدولية المتخصصة مهمات المساعدات الفنية سواء جاءت في صورة تقديم خبرات وخبراء أم في إطار تمويل برامج للتنمية تشمل المساعدات الفنية والاقتصادية والثقافية والاجتماعية. وهذه الوكالات هي:

ـ اليونسكو UNESCO (منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلوم والثقافة): ويشمل نشاطها مكافحة الأمية وتخطيط التعليم وبناء مراكز لإعداد «كوادر» هندسية وفنية في البلدان النامية والقيام بتدابير لتطوير التعاون الدولي واستخدام الاتصالات الفضائية لأغراض التعليم، ويتمثل هذا النشاط بمؤتمرات وجلسات وندوات وإصدار نشرات دورية أو غير دورية بعدة لغات.

ـ اليونيدو (منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية): وهدفها المساعدة على التنمية الصناعية وتعجيل التنمية وتمويل بعض المشروعات في البلدان النامية وتقديم المساعدة الفنية في هذا المجال.

ـ الوكالة الدولية للطاقة الذرية IAEA: وتقع مهامها في نطاق تبادل الأنباء العلمية ونشرها، وتقديم المساعدة الفنية إلى البلدان النامية وتقديم الخبرات الفنية والقيام بأعمال البحث والدراسات الفنية والنووية لأغراض سلمية.

ـ منظمة الأغذية والزراعة (الفاو) FAO: مهمتها المساعدة على تحسين الغذاء ورفع مستوى البشر وزيادة إنتاجية الزراعة وصيد السمك والغابات وتقديم المساعدات الفنية في مجال البحوث العلمية والتقنية الزراعية.

ـ المنظمة الدولية للطيران المدني ICAO: يهتم بمسائل التعاون بين الدول في مجال الطيران الآمن، وتقديم المساعدات الفنية إلى البلدان النامية في مجال بناء طيران مدني خاص بها.

ـ اتحاد البريد العالمي UPU: يقدم المساعدات الفنية للبلدان النامية في مجال تنظيم الخدمات البريدية وتحسينها ومتابعة تطوراتها التقنية.

ـ منظمة الصحة العالمية WHO: تتولى تقديم المساعدات الفنية في إطار برامج صحية تستهدف التحصين والتثقيف الصحي في البلدان النامية بغرض رفع المستوى الصحي.

وهناك إلى جانب ذلك عدة منظمات فنية متخصصة أخرى في إطار الأمم المتحدة، منها المنظمة البحرية الدولية IMO، والاتحاد الدولي للمواصلات السلكية واللاسلكية ITU، والأرصاد الجوية وجميعها تعمل على تقديم المساعدات الفنية في مجال أغراضها واختصاصاتها إلى البلدان النامية على شكل خبرات وبحوث ومعلومات وتنسيق ونظم فنية.

ويظهر التعاون العربي في مجال المساعدات الفنية، وضع العلاقات العربية بين الحكومات من جهة، ووضع الجامعة العربية بوصفها منظمة إقليمية راعية للتنسيق والتعاون بين الدول العربية وتفعيل نشاطاتها من جهة أخرى، ويتجلى التعاون العربي عن طريق المنظمات العربية المتخصصة التي تعمل جنباً إلى جنب مع جامعة الدول العربية والدول الأعضاء.

# المسرع الاقتصادي

مصطلح المسرع الاقتصادي هو ذات ما يعرف بالمعجّل، أو نظرية «معجل الاستثمار» أو «المتسارع» أو «مبدأ التسارع» أو «نظرية التسارع» أو كما يُطلق عليه «مبدأ التسريع أو التعجيل» the acceleration principle.

ينطوي مفهوم المسرع الاقتصادي على أن أي تغير بالزيادة أو النقصان في الناتج القومي أو في الاستهلاك أو في مبيعات المنشآت الصناعية أو الزراعية يؤدي بالضرورة إلى تغير مضاعف (±) في الطلب على الاستثمار أو الطلب على التجهيزات الرأسمالية.

فحسب هذا المبدأ، ليس الإنتاج القومي هو الذي يؤثر في الاستثمار. وإنما الذي يؤثر في مستوى الاستثمار هو التغير (Δ) في هذا الناتج القومي أو التغير في الاستهلاك أو التغير في مبيعات المنشآت الصناعية أو الزراعية، ذلك لأن زيادة إنتاج السلع الصناعية لتلك المنشأة مثلاً تتطلب زيادة في الطلب على التجهيزات الرأسمالية التي تحتاج إليها هذه المنشأة من أجل تلبية زيادة الطلب على إنتاجها السلعي. وعلى هذا الأساس أطلق بعض الاقتصاديين على هذا المبدأ اسم «نظرية الطلب الاستثماري».

## المنظور التاريخي للمسرع الاقتصادي

كان أول من اقترح نظرية التسارع في صورتها الكاملة جون موريس كلارك في مقال نشر عام 1917 بعنوان «تسارع الأعمال وقانون الطلب - عامل فني في الدورات الاقتصادية». ويتلخص مبدأ التسارع الذي شرحه كلارك بما يأتي: «إذا ازداد الطلب على السلع الاستهلاكية فإن هذه الزيادة من شأنها أن تحدث زيادة على البضائع الرأسمالية المنتجة لهذه السلع الاستهلاكية».

وقد حاول كلارك في مقاله هذا أن يظهر أولاً: أن هناك علاقة خاصة وفنية بين الطلب على السلع الاستهلاكية والطلب على التجهيزات الرأسمالية اللازمة لإنتاج هذه

السلع. وثانياً: أن هذه العلاقة الفنية قابلة لأن تُستخدم ليس فقط في تفسير طبيعة الطلب على التجهيزات الرأسمالية الجديدة، بل أيضاً في إظهار السبب في أن الطلب على رأس المال أو على التجهيزات الرأسمالية أعنف تقلباً من الطلب على البضائع الاستهلاكية. وقد حلّل كثيرون من الاقتصاديين مبدأ كلارك هذا منذ أن نشر مقاله التاريخي وصقلوه واستعملوه في تفسير التقلبات في الدورات الاقتصادية لكثير من النشاط الاقتصادي.

## آلية مبدأ التسارع الاقتصادي

يمكن توضيح آلية التسارع باستعمال الرموز والمعادلات الرياضية البسيطة وبعض الأمثلة الافتراضية: فرمز الدخل (Y) يدل على الناتج القومي النهائي، والرمز (K) يدل على كمية رأس المال الضروري توافره للوصول إلى الناتج، وتسمى العلاقة الفنية المفترض وجودها بين مستوى معين من الناتج وبين كمية رأس المال اللازم، نسبة رأس المال إلى الناتج capital - output ratio أو معامل رأس المال، وسيرمز إلى هذه النسبة بالحرف (A) فتتكون بذلك المعادلة الآتية:

$$\frac{K}{Y} = A \qquad \text{(المعادلة رقم ١)}$$

وإذا افترض عدم حصول تغير في الشروط التقنية لمؤالفة عناصر الإنتاج في سبيل إنتاج ناتج معين، وبقيت معدلات الفائدة في هذه الحالات ثابتة، فإن زيادة الناتج بعد الوصول إلى نقطة استعمال الطاقة الموفورة بكاملها – ستحتاج إلى تجهيزات رأسمالية إضافية بالقدر الذي تدل عليه نسبة رأس المال إلى الناتج (أو بقدر معامل رأس المال)، وإذا افترض ثبات هذه الشروط، فإن النسبة الحدية لرأس المال إلى الناتج $\frac{\Delta K}{\Delta Y}$ (والتي تسمى the marginal capital-output ratio تتساوى مع النسبة الوسطية لرأس المال إلى الناتج $\frac{K}{Y}$، وعليه فإن المعادلة الآتية تعبر عن وضع تساوي النسبة الحدية والنسبة الوسطية لرأس المال إلى الناتج:

$$\frac{\Delta K}{\Delta Y} = \frac{K}{Y} = A$$ (المعادلة رقم ٢)

إذن فإن:

$$\frac{\Delta K}{\Delta Y} = A$$ (المعادلة رقم ٣)

وهي المعادلة التي تبيّن النسبة الحدية لرأس المال إلى الناتج، والتي تعني التغير في موفور رأس المال الواجب توفيره لإنتاج وحدة إضافية من الناتج القومي.

إلا أن التغير في موفور رأس المال (ΔK) هو بحكم التعريف ذات ما يعرف باسم صافي الاستثمار المسبب في الاقتصاد بمجموعه، والذي يُرمز إليه بـ (In) وهو الاستثمار الواجب الحصول عليه من أجل توفير الزيادة في طلب المستهلك، وهذا يعني أن $In = \Delta K$ وبالتعويض تصبح المعادلة رقم 3 على الشكل الآتي:

$$\frac{In}{\Delta Y} = A$$ (المعادلة رقم ٤)

ويُطلق على المعادلة (رقم 4) معامل التسارع **the acceleration coefficient**، والتي تعني نسبة زيادة الاستثمار الصافي اللازم لتوفير الزيادة في الإنتاج القومي.

ويمكن أن يستخلص مما تقدم أعلاه ناحيتان مهمتان: الأولى أن النسبة الحدية لرأس المال إلى الناتج (المعادلة رقم 3) تتساوى مع معامل التسارع، على افتراض أن جميع العوامل الأخرى المؤثرة في الاستثمار تبقى ثابتة. والثانية أن من المعادلة رقم (4) يمكن التوصل إلى معادلة الاستثمار الصافي وهي:

(المعادلة رقم 5)□Y x A = In

وتوصف المعادلة رقم (5) بأنها التعبير الجبري النظامي لمبدأ التسارع، لأنها تبين وجود معامل (A) إذا ضرب بتغير الناتج القومي فإنه بذلك يعطي مستوى الإنفاق الاستثماري الصافي الجديد اللازم لمؤلفة التغير في الناتج القومي، فإذا ازداد الناتج القومي

في فترة زمنية معينة بمقدار جنيه مصري واحد، وأن معامل التسارع هو (3-1)، فيبلغ بذلك الاستثمار الصافي اللازم زيادته نحو 3 جنيهات مصرية من أجل مؤالفة الزيادة في الناتج القومي.

**آلية التسارع والنمو الاقتصادي**

| فترة الدخل | موفور رأس المال | الناتج النهائي أو الإنتاج | الاستثمار الإحلالي أو طلب التبديل | الطلب على رأس المال | الطلب الكلي على رأس المال |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 300.00 | 100.00 | 30.00 | 0.00 | 30.00 |
| 2 | 330.00 | 110.00* | 30.00 | 30.00 | 60.00 |
| 3 | 346.50 | 115.50** | 33.00 | 16.50 | 49.50 |
| 4 | 346.50 | 110.50 | 34.60 | 0.00 | 34.60 |

**الجدول (1) مبدأ الأثر التسارعي والطلب على الاستثمار بافتراض أنزيادة الطلب النهائي على السلع المصنعة في المنشأة 10٪ زيادة الطلب النهائي (الإنتاج) على السلع المصنعة هي 5٪**

يبين الجدول (1) وبدقة آلية مبدأ التغيير الجبري النظامي وتأثيره في النمو الاقتصادي.

سيفترض هنا أن صناعة ما يبلغ إنتاجها من السلع النهائية 100 وحدة في فترة الدخل الأولى حسب هذا الجدول، وأن نسبة رأس المال إلى الناتج (أو معامل التسارع) في هذه المنشأة الصناعية هي (3-1)، مما يعني أنها تحتاج إلى 300 وحدة من رأس المال لإنتاج 100 وحدة من تلك السلع الصناعية لهذه المنشأة، كما يفترض أن العمر الوسطي لوحدات رأس المال هو 10 فترات دخل، بحيث إن طلب التبديل العادي للتجهيزات الرأسمالية يبلغ 30 وحدة في فترة الدخل. فإذا بقي مستوى الإنتاج ثابتاً في فترة الدخل الأولى، فلن يكون من الضروري التوسع في حجم الطاقات الرأسمالية لهذه المنشأة.

وبذلك يكون الاستثمار محدوداً في نطاق الاستثمار الإحلالي (أو الطلب البديل)، وهو ذلك القدر من الاستثمار اللازم في تلك الفترة والبالغ 30 وحدة، ليحلّ محل الأصول الرأسمالية التي استهلكت في العملية الإنتاجية.

فإذا توقعت هذه المنشأة الصناعية زيادة في الطلب على إنتاج سلعها، وهي تعمل بطاقاتها الإنتاجية كلها، فهذا يستلزم منها زيادة تجهيزاتها الرأسمالية لمواجهة الزيادة في الطلب على إنتاج سلعها، وسيفترض هنا أن هذه الزيادة هي في حدود 10٪، مما يعني أن الوحدات المنتجة من الناتج النهائي ستزداد بمقدار 10 وحدات في فترة الدخل الثانية (ليصل مجموع وحدات الإنتاج إلى 110 وحدات)، الأمر الذي يتطلب 30 وحدة إضافية من رأس المال، لأن معامل التسارع هو (3-1). لذا، فإن الطلب على البضائع الرأسمالية سيزداد في فترة الدخل الثانية بمقدار 100٪؛ فبعد أن كان الطلب الكلي على رأس المال في حدود 30 وحدة في فترة الدخل الأولى ازداد ليصل إلى 60 وحدة في فترة الدخل الثانية (30 وحدة استثمار إحلالي و30 وحدة استثمار جديد).

أما إذا افترض أن الطلب على الناتج النهائي في فترة الدخل التالية (أي فترة الدخل الثالثة حسب هذا الجدول) سيزداد بمقدار 5٪ وهي زيادة، من دون شك، ولكن بمعدل متناقص، فإن الناتج النهائي هذا سيزداد في تلك الفترة بمقدار 5.5 وحدات إضافية (ليصل مجموعه إلى 115.5 وحدة) مما يتطلب بدوره 16.5 وحدة إضافية من رأس المال لمؤالفة زيادة هذا الطلب، فيصل بذلك الطلب الكلي على رأس المال نحو 49.5 وحدة (33 وحدة استثمار إحلالي و16.5 وحدة استثمار جديد). وهذا يدل على أن الطلب على رأس المال الجديد قد هبط من 30 وحدة في فترة الدخل الثانية إلى 16.5 وحدة في فترة الدخل الثالثة. وإذا استقر الطلب على الناتج النهائي في فترة الدخل الرابعة عند مستواه فسيتوقف عندها الطلب على رأس المال الجديد.

ويستنتج من كل هذا، وعلى مستوى الاقتصاد بمجموعه، أن الإنفاق الاستثماري الصافي الجديد (In) لا يستمر إلا إذا استمر تزايد الطلب على الناتج النهائي، فإذا استمر

هذا الطلب على الناتج بمعدلات متزايدة في الفترات الزمنية المتتابعة، ازداد معه الإنفاق الاستثماري الصافي الجديد (In)، وهذا يعني أن اقتصاد هذا البلد ينعم في فترة انتعاش اقتصادية. أما إذا استمر تزايد الطلب على الناتج النهائي بمعدلات أقل من الفترات السابقة، فهذا يعني أن الطلب على رأس المال الصافي الجديد سيبدأ بالتناقص أو قد ينعدم، الأمر الذي يدل على أن فترة الانتعاش الاقتصادي التي كان ينعم بها هذا الاقتصاد قد قاربت نهايتها، وبدأت تظهر علائم الانكماش أو الركود الاقتصادي لهذا البلد.

ومن ناحية ثانية، فإن العلاقة بين تزايد الطلب على الناتج النهائي ومستوى الاستثمار التي بينها مبدأ التسارع تقود إلى نتيجة مهمة أخرى، وهي أن هذا المبدأ ومفهوم «مضاعف الاستثمار» الذي جاء به الاقتصادي الشهير كينز John Maynard Keynes مابين (1883–1946) يمكن أن يعملا مجتمعين لخلق حركة دورية في مستوى الدخل القومي، كما يمكن استخدامهما لتفسير سبب التقلبات الدورية التي تبدو وكأنها خاصة حتمية لاقتصاد السوق.

فالمضاعف – كما شرحه بول ساموليسن Paul Samuelson – يبين أثر زيادة معينة في الإنفاق الاستثماري على الدخل والاستهلاك، أما مبدأ التسارع فيبين أثر الزيادة في الاستهلاك أو الناتج النهائي على الاستثمار. لذا فإن هناك تداخلاً بين عمل المضاعف وعمل المتسارع، إذ يبدأ عمل الأخير عندما ينتهي عمل الأول، ثم يبدأ عمل الأول من جديد وهكذا

# المشروع

## التعريف:

المشروع the project هو عمل خاص تحدده الحاجة الداعية إليه، بغض النظر عن القطاع أو الجهد المستفيد منه، وعلى هذا الأساس يصبح المشروع مهمة محددة له نقطة بداية ونقطة نهاية محددتان أيضاً، بحيث إن هذه المهمة، عادة ما يسبقها، حاجة معينة يتطلب إشباعها، إجراء مجموعة من النشاطات أو الأعمال المترابطة والمتنافسة. وبمقدار ما يتم تنفيذ مستلزمات هذه الحاجة ورغباتها بطريقة منظمة ومبرمجة، بمقدار ما يتحقق إشباع هذه الحاجة، وقد تكون الحاجة فريدة من نوعها، أو استثنائية الرغبة، بحيث يتطلب إشباعها جملة من النشاطات والمهام المنسقة والمترابطة، ومن هنا فإن إشباع الحاجة يأتي منقوصاً إذا لم يحقق مشروعها متطلباتها وشروطها كاملة.

## الجوانب الاقتصادية

يكتسب المشروع أهمية بالغة في الاقتصاد، لأنه يعدّ الوحدة الأساسية في النشاط الاقتصادي والآلية التي يعمل في ظلها المشروع ويتحكم بها النظام الاقتصادي السائد، فالمشروع في ظل نظام المنافسة يختلف عن المشروع الاحتكاري من حيث القدرة على التحكم بالسعر وصميم الأرباح التي يمكن تحقيقها، وتعد الجدوى الاقتصادية الكاشف الحقيقي للجوانب الاقتصادية للمشروع، فالجدوى المالية تجمع وتحلل بيانات المشروع وقوائمه بعد إخضاعها لمعايير استثمارية محددة، واتخاذ القرارات التي تتناسب مع توقعات العائدات والأرباح المرافقة لعملية المفاضلة والاختبار بين المشروعات، والجدوى الاقتصادية تركز على المعلومات السوقية الاقتصادية وتستخدمها في تحديد تكاليف استثمارات المشروعات وعائداتها. وتأخذ الجدوى الاقتصادية بالحسبان إخفاق الأسواق عند حساب الكلفة الاقتصادية الحقيقية للمشروعات وتحديدها.

## تنظيم المشروع وأهدافه

المشروعات الناجحة لا تكون كذلك من تلقاء ذاتها، إذ لابد من وضعها في شكلها وأطرها السليمة وتصويب اتجاهها، أي بمعنى أدق، لا بد من تنظيمها. ويُعرَّف التنظيم أنه عملية تجميع للنشاطات والموارد المؤسساتية أو الإدارية، بأسلوب منطقي، يهدف إلى الاتصال، وتخفيف صعوبات العمل وتسريع اتخاذ القرارات المهمة، كما يساعد القيادة الإدارية ومديري المشروعات على دقة تصميم العمل وتقسيمه، وتوفير وسائل التنسيق بين الوحدات والأقسام.

إن عملية تنظيم المشروع هي التي تلي مباشرة مرحلة إطلاق المشروع، وكما أن مرحلة الإطلاق لا يمكن أن تتم «بكبسة زر»، بل يجب أن تحضر لها المقومات التي تمكن المشروع من الانطلاق، والتي من بينها مستلزمات المشروع وموارده وشروطه ومواصفاته والجهة أو الجهات المستفيدة منه، فإن عملية التنظيم تحتاج إلى هيكلية ذات عناصر معروفة، تتبدل وتتلاءم مع حاجات المشروع ومقوماته. إذ إنه مباشرة بعد إطلاق المشروع، تواجه الإدارة المسؤولة عن المشروع، تنظيم المشروع، وتنسيق عملياته مع الشركة الأم parent organization؛ أي مع الإدارة المركزية التي تشرف على عمليات إنجاز المشروع وتراقبها.

إن حاجة المشروع إلى التنظيم أشبه بحاجة الإدارة إلى التنظيم، إذ إن التنظيم كان ولا يزال ركناً أساسياً من أركان الإدارة. من هنا فإن ربط المهمات والأشخاص بعضهم ببعض وتحديد المسؤوليات والصلاحيات والعلاقات بين الموارد البشرية في المشروع، من أجل تحقيق أهداف المشروع، يعدّ بحد ذاته تنظيماً للمشروع.

من بين الأهداف التي ينبغي أن يحققها المشروع، تلك التي تتعلق بأهداف راعي المشروع (المستفيد الرئيسي من المشروع)، وبأهداف عميل المشروع (الراغب في نتائج المشروع). ويشار إلى أن المستفيد من المشروع قد يكون فرداً أو مجموعة من الأفراد، أو

مؤسسة لها مصلحة آنية أو مستقبلية في المشروع؛ فالمستفيد قد يكون داخلياً (من داخل المؤسسة) أو خارجياً (من خارج المؤسسة).

وقد يعطي تنظيم المشروع الميزة الخصوصية uniqueness التي يستحقها؛ فالتنظيم يضع المشروع في الهيكلية التي تتناسب مع أهدافه. و تزداد أهمية المشروع عندما توليه المؤسسة الرعاية الكاملة، أي حين تمده بالموارد الكفيلة بإنجازه، وفي طليعتها الموارد البشرية.

تحتاج المشروعات إلى جهود العاملين فيها ونشاطاتهم، كما تحتاج إلى تحديد هياكل إدارية لها، تختلف باختلاف المشروعات والحاجة إليها. وتوضح هيكلية الموارد البشرية جميع المهمات والنشاطات والعمليات المختلفة المطلوبة منهم، وذلك من خلال التوصيفات المرافقة لها. أما التنسيق بين الموارد البشرية العاملة في المشروع، فيساعد بدوره على الاستفادة القصوى من جهود الأفراد، بحيث يقلل من التكرار في العمليات، كما يساعد على تسهيل التداخل والترابط بين مهام المشروع ووظائفه ونشاطاته وأقسامه ووحداته، بما يضمن تحقيق أهدافه.

تهتم نظرية التنظيمات بالتقسيم التنظيمي للمشروع، وبتجميع وظائفه، والمقصود بتجميع الوظائف هو ترتيبها المنطقي والتسلسلي بحسب أهمية كل منها. ويأتي التجميع نتيجة لتقسيم مهام المشروع ونشاطاته وتوزيعها على الأفراد، بحسب مهاراتهم وتخصصاتهم، واستناداً إلى حاجة المشروع. وأهم أنواع تنظيمات المشروع:

- تنظيم المشروع وفقاً للأقسام المعتمدة.
- تنظيم المشروع على أساس التفرغ له.
- التنظيم المركب للمشروع.

تعمل المؤسسة ضمن محيط حيوي (دينامي) ضاغط يؤثر في مشروعاتها وأعمالها. ويسمى هذا التأثير ضغط المحيط environmental pressure، وخاصة في النواحي التي تتعلق بمخرجاتها؛ إذ قد تظهر الحاجة إلى عدة مخرجات للمؤسسة دفعة واحدة بما يفرض على المؤسسة الاستعانة بالتقنية النوعية إلى جانب تطوير المنتج أو المنتجات الجديدة. وتتطلب التقنية بدورها تنظيماً عملياً، كما يتطلب المنتج الجديد تنظيماً تقنياً، مما يفرض بالطبع الاستعانة بثنائية الهيكلية التنظيمية، أي استخدام التنظيم المركب.

أما ميدان عمل محيط المؤسسة فيعدّ شرطاً أساسياً من شروط التنظيم المركب، وخاصة إذا كان المحيط معقداً ويصعب التنبؤ بشروطه ومتطلباته، إذ يفرض هذا المحيط التداخل بين قطاعات المؤسسة وبقوة كبيرة، كما يفرض التنسيق وإرسال المعلومات بعد تحصيلها في اتجاهات أفقية وعمودية مختلفة، لتصب في خدمة خطط المشروعات غير المنتظمة، إما من حيث الطلب عليها أو من حيث تكاليفها وتوقيت إنجازها وتسليمها لأصحابها. وإذن، فحل التعقيد المحيط بالمشروع، هو في اعتماد التنظيم المركب له.

يعدّ عنصر الأهداف ركناً أساسياً من أركان خطة المشروع؛ إذ تضم الخطة شرحاً مفصلاً عن أهداف المشروع، وتشمل أهداف المشروع الأهداف الربحية والأهداف التنافسية والأهداف التقنية (التكنولوجية) وما إلى ذلك.

### المشروع نظام إعلامي

يعدّ المشروع نظاماً إعلامياً قائماً بحد ذاته، وتحدد الجهة الداعية إليه أهدافه العامة (المسار العام للمشروع) والأهداف الخاصة (التوقعات الاقتصادية)، وبناء على ذلك تحدد الأنظمة المسؤولة عن تنظيمه وجدولته ورقابته. وقد تناط المسؤولية بسلطة معينة يترأسها فرد واحد، أو قد تُعطى عدة سلطات للأفراد واللجان، على أن تتوزع هذه المسؤولية على عدة مستويات إدارية. لا يمكن حصر مسؤولية المشروع واقعياً بفرد واحد (مدير المشروع

مثلاً) أو بإدارة واحدة (الإدارة العليا أو الإدارة الوسطى) لأن المسؤولية تقع على عاتق الأفراد والمؤسسات المشاركة في عمليات تخطيط المشروع وتنظيمه ورقابته.

## المشروع وخلايا المسؤولية

على صعيد مديري المشروعات، تتوزع صلاحيات هؤلاء ومسؤولياتهم في ثلاثة محاور مهمة هي: المؤسسة، المشروعات، وفرق عمل المشروعات. ويرى إيفي أوز Effy Oz أن أهداف المشروع تقع تحت إشراف مدير المشروع وتنفيذه، الذي هو مسؤول عنه اتجاه المستفيد منه (طالب المشروع)، وأهم الأهداف التي تقع ضمن صلاحية مدير المشروع ومسؤوليته هي:

- اكتمال عقد المشروع ضمن الفترة الزمنية المحددة.
- اكتمال المشروع ضمن الموازنة المخصصة له.
- اكتمال المشروع بالمواصفات والتوقعات المحددة له.

أما فريق عمل المشروع فيرأس أعماله ونشاطاته مدير المشروع (قائد المشروع) project leader. ويؤدي مدير المشروع مع فريق عمله عدة أدوار، أبرزها: بناء الفريق، تنسيق عمل الفريق، إرشاد الفريق وتوجيهه، قيادة الفريق لإنجاز المشروع بفاعلية وكفاية.

## موازنة المشروع

تعدّ موازنة المشروع جزءاً لا يتجزأ من خطة عمل مديريه ونجاحهم، إذ إن غالبية المديرين يحددون الأهداف التي يرغبون في تحقيقها، ويبدؤون، من ثم، بالبحث عن مصادر التمويل اللازمة لها وإعداد الموازنة التي تبين كيفية توزيع هذا التمويل.

ولكي لا يأتي عشوائياً، يعمد المديرون إلى تدوين احتياجاتهم من الموارد؛ وذلك عن طريق وضع موازنة مكتوبة، على أن تعبر عن تعديلات وتنبؤات، تقع ضمن الإمكانات

التي تسمح بها أحوال المؤسسة وظروفها. وهناك كذلك عدة متغيرات واعتبارات تدخل ضمن مفهوم الموازنة ومنها مكانة الموارد وكلفتها (نادرة، وافرة، قيد الطلب) وعمليات الترشيد والرقابة عليها وعوامل استخدامها زمنياً أي جدولة توزيعها.

تعرف الموازنة أنها التصريح الرسمي للقيم المتوقعة للتحضيرات المالية للمؤسسة، في فترة زمنية مستقبلية، هي عادة سنة زمنية، وعليه فإن الموازنة تستخدم مقياساً للمقارنة بين استخدام الموارد في الوقت الحاضر واستخدامها في المستقبل، والسبب الرئيسي الكامن وراء ذلك هو ندرة الموارد.

وتكتسب الموازنة أهمية بالغة في عمليات الترشيد والرقابة على الموارد المخصصة للمشروعات، فالترشيد يأتي نتيجة توجيه المديرين (وفي مقدمتهم مدير المشروع) باستخدام الموارد وتوزيعها على عناصر المشروع وأجزائه التي تسهم في اكتمال خطة المشروع استناداً إلى الكلفة الفعلية.

# المصارف الإسلامية

المصرف الإسلامي Islamik Banks: هو كل مؤسسة تباشر الأعمال المصرفية على وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

## نشأة المصارف الإسلامية

حرّمت الشريعة الربا لما فيه من أضرار اقتصادية واجتماعية وسياسية؛ والمصارف التقليدية تقوم على الربا، فلا يتعامل معها كثير من المسلمين، فتبقى نسبة كبيرة من الأموال معطّلة عن العمل؛ فقد قدّرت إحدى الدراسات أنّ ما يقارب من أربعين ملياراً من الدولارات معطلة في منطقة الشرق الأوسط وحدها حيث يمسكها أصحابها في بيوتهم، ولا يودعونها المصارف، وهو ما يفسر موقف بعض الحكومات المؤيدة لإنشاء المصارف الإسلامية.

ولأن المصارف هي عصب الحياة الاقتصادية؛ فقد فكّر بعض الباحثين في إيجاد البديل الإسلامي للمصارف الربوية، فأُسست في أول الأمر بنوك الادخار في مدينة ميت غمر في مصر سنة 1963م.

وتهدف هذه المصارف إلى تعويد أصحاب الدخول المحدودة على الادخار ولاسيما في المناطق الريفية، وتوجيه هذه الأموال في تنمية المشروعات الريفية.

ثم أُنشئ بنك ناصر الاجتماعي في مصر سنة 1971م؛ ليعمل بنظام المشاركة بدلاً من نظام الفائدة، وبدأ هذا البنك عمله سنة 1972م، ثم أُسّس البنك الإسلامي للتنمية سنة 1973م.

وفي سنة 1976م أُنشئ بنك دبي الإسلامي، وشهد عام 1978م نشأة بيت التمويل الكويتي، وبنك فيصل الإسلامي في مصر، وبنك فيصل الإسلامي في السودان.

وأسس في الأردن البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار سنة 1979م، وأسس بنك البحرين الإسلامي سنة 1980م، ثم أسس في مصر المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية سنة 1981م، وأنشئت دار المال الإسلامي في جنيف عاصمة سويسرا سنة 1981م، برأسمال قدره مليار دولار.

ثم توالى إنشاء المصارف الإسلامية في باكستان وماليزيا وإيران وتركيا وغيرها من البلدان الإسلامية وغير الإسلامية.

ويجمع هذه البنوك اتحاد دولي للبنوك الإسلامية تأسس سنة 1397هـ/ 1976م بعد أن تمّ التصديق على اتفاقية إنشائه من قبل رؤساء البنوك الإسلامية، وقد تمّ الاعتراف دولياً بالاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية في الاجتماع التاسع لوزراء خارجية الدول الإسلامية المنعقد في (داكار) في الفترة ما بين 17- 21/ 5/ 1398هـ، وأصدر في ذلك قرار رقم (11) جاء فيه «يعرب المؤتمر عن ارتياحه وترحيبه بإنشاء الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ونشاطه من أجل النهوض باقتصاديات الشعوب الإسلامية وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية». ومقر الاتحاد (مكة المكرمة)، ويجوز أن تُنشأ له مكاتب فرعية بموافقة الإدارة، وقد أنشئ له فرع في القاهرة.

البنك الإسلامي للتنمية: هو مؤسسة مالية دولية أنشئ بناء على رغبة البلدان الإسلامية في جدة سنة 1393هـ الموافق 1973م وأصدروا قراراً بإنشائه.

انعقد الاجتماع الافتتاحي لمجلس المحافظين في شهر رجب عام 1395هـ الموافق 1975م، وتم افتتاح البنك بصفة رسمية في 15 شوال عام 1395هـ الموافق 20/ تشرين الأول 1975م.

يهدف البنك الإسلامي للتنمية إلى دعم التنمية الاقتصادية؛ والتقدم الاجتماعي لشعوب الدول الأعضاء والمجتمعات الإسلامية وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية.

وتشتمل وظائف البنك على المساهمة في رؤوس أموال المشروعات وتقديم القروض للمؤسسات والمشروعات الإنتاجية في الدول الأعضاء، إضافة إلى تقديم المساعدة المالية لهذه الدول في أشكال أخرى لأغراض التنمية الاقتصادية والاجتماعية، كما أن البنك يقوم بإنشاء صناديق خاصة لأغراض معينة وإدارتها، ومن بينها صندوق لمعونة المجتمعات الإسلامية في الدول غير الأعضاء، ويتولى النظارة على الصناديق الخاصة، وللبنك قبول الودائع وجذب الأموال بأي طريقة أخرى.

ومن مسؤوليات البنك أن يساعد في تنمية التجارة الخارجية بين الدول الأعضاء وخاصة في السلع الإنتاجية، ويقدم المساعدة الفنية للدول الأعضاء، ويعمل على توفير وسائل التدريب للمشتغلين في مجال التنمية وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

يبلغ عدد الأعضاء فيه ثمان وأربعين دولة، والشرط الأساسي للعضوية فيه هو وجوب كون الدولة عضواً في منظمة المؤتمر الإسلامي؛ على أن تكتتب في رأس مال البنك وفقاً لما يقرره مجلس المحافظين، ورأس المال المصرح به ستة بلايين دينار إسلامي. والدينار الإسلامي وحدة حسابية للبنك تعادل وحدة من وحدات حقوق السحب الخاصة لصندوق النقد الدولي. ويبلغ رأس مال البنك المكتتب فيه (3654.68) مليون دينار إسلامي يدفع بعملات قابلة للتحويل يقبلها البنك.

ومقر البنك الرئيسي مدينة جدة بالمملكة العربية السعودية، وللبنك أن ينشئ وكالات أو فروعاً في أي مكان آخر. ويعتمد البنك السنة الهجرية (القمرية) سنة مالية له. واللغة الرسمية للبنك العربية مع استعمال اللغتين الإنجليزية والفرنسية لغتي عمل.

## أنظمة عمل المصارف الإسلامية

## مجال الأنشطة في المصارف الإسلامية

- الخدمات المصرفية بأنواعها (الحساب الجاري - حوالة - اعتماد مستندي - خطاب الضمان - بيع وشراء العملات... إلخ).
- جذب الودائع المصرفية للعمل بها في نظام المضاربة أو المشاركة.
- تمويل التجارة الخارجية والمحلية.
- تمويل المشروعات بأنواعها (زراعية - صناعية - عقارية) ولفترات متوسطة الأجل، وطويلة الأجل.
- تمويل نشاط الحرفيين وصغار المستثمرين (وهذا نشاط متميز للبنوك الإسلامية).
- القرض الحسن (وهذا نشاط متميز للبنوك الإسلامية).
- تداول الصكوك.
- إخراج الزكاة والتبرعات للأعمال الخيرية (وهذا أيضاً نشاط متميز للبنوك الإسلامية).
- التمويل المباشر لمشروعات مملوكة للبنك.

## صيغ المعاملات المصرفية الإسلامية

تسعى المصارف الإسلامية إلى الاستبدال بالفائدة أساليب وأدوات أخرى لتعبئة المدخرات وتوظيفها في أغراض إنتاجية وهناك العديد من طرق التمويل الإسلامية يمكنها أداء وظائف الخدمات المصرفية بطريقة أفضل.

وهذه أبرز صيغ التمويل التي يمارسها المصرف الإسلامي.

- المضاربة: وهي أن يدفع رجل ماله إلى آخر يتّجر له فيه على أن ما حصل من الربح بينهما حسب ما يشترطانه؛ فأساس المضاربة أن يستبدل بالفائدة المشاركة في الأرباح،

حيث يقدّم أصحاب رؤوس الأموال الأموال للمصرف، ويقوم المصرف بتقديمها إلى رجال الأعمال، ويمكن للبنك أن يحتفظ بودائع استثمارية تتوجه فيها الودائع للاستثمار في مشروعات معينة.

- المشاركة: عندما يكون رأس المال مشتركاً من الممول ومن المصرف، ويتحمل كل منهما المخاطرة، وتوزع الأرباح بينهما حسب الاتفاق. وتعدّ صيغة المشاركة الصيغة المفضلة في التمويل متوسط الأجل؛ لأنها تتغلب على مشكلة انخفاض قيمة العملة.

- بيع المرابحة: هو أن يبيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح. ويتم بيع المرابحة بطلب العميل من المصرف أن يشتري له من السوق المحلية، أو يستورد من الخارج سلعة معينة بمواصفات معينة، فيشتري المصرف هذه السلعة بثمن معين، ثم يبيعها للعميل بثمن أكثر، ويسمى هذا بيع المرابحة للآمر بالشراء، وأكثر من يستفيد من هذا هم الصناعيون والحرفيون.

- البيع المؤجل: هو البيع الذي يستحق فيه دفع ثمن السلعة المبيعة بعد أجل معين، سواء أكان دفعة واحدة أم على أقساط. وتباع السلعة عادة بأغلى من ثمنها الحالي نظير تأخير الثمن؛ لأن الأجل له حصة من الثمن.

- الاستصناع: هو عقد على شراء ما سيصنعه الصانع، وتكون العين والعمل من الصانع.

- السَّلم: هو بيع موصوف في الذمة، أو بيع آجل بعاجل، حيث يقوم البنك ببيع عملائه سلعاً مؤجلة التسليم، ويقبض منهم الثمن حاضراً، أو يشتري من عملائه سلعاً مؤجلة، ويعطيهم الثمن حاضراً.

**أهداف المصارف الإسلامية**

- أداء كل الوظائف التي تقوم بها البنوك الربوية من تمويل وتسهيل للمعاملات وجذب للودائع وتحويل النقود وصرفها.

- الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية مع القدرة على الوفاء بمتطلبات العصر من حيث التنمية الاقتصادية السليمة في جميع مجالاتها.

- الالتزام بالأسس الاقتصادية السليمة التي تتفق مع الشريعة الإسلامية.

- تشجيع الاستثمار بإيجاد الفرص الملائمة وتوفير رؤوس الأموال الضرورية لأصحاب الأعمال من أفراد وشركات ومؤسسات.

**خصائص المصارف الإسلامية**

- استبعاد التعامل بالربا والفائدة، وهذه الخاصية تعدّ المعْلم الأساسي للمصارف الإسلامية.

- توحيد الجهد نحو التنمية عن طريق الاستثمارات.

- ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية، فالمصرف الإسلامي يعدّ التنمية الاجتماعية أساساً لا تؤتي التنمية الاقتصادية ثمارها إلا بمراعاته.

- تيسير وسائل الدفع وتنشيط حركة التبادل التجاري المباشر في أنحاء العالم الإسلامي.

- إحياء نظام الزكاة؛ بإنشاء صندوق تجمع فيه أموال الزكاة، ويتولى المصرف إدارته.

- إحياء بيت مال المسلمين، وإنشاء صندوق له يتولى المصرف إدارته.

**الدور الاقتصادي للمصارف الإسلامية**

- يقوم المصرف الإسلامي بمشاركة العمال في نشاطهم الإنتاجي، فيجنّد خبرته الفنية في البحث عن أفضل السبل في مجال الإنتاج، فيحدث التعاون بين رأس المال وخبرة العمل في تنمية الاقتصاد القومي.

- يحصل صاحب رأس المال الذي وضع أمواله في المصرف الإسلامي على ربح عادل، وهذا يشجعه على دوام استثمار أمواله.

- نظام المشاركة نظام إيجابي يخلِّص المجتمع من عنصر السلبية المتمثل في الفائدة المحدودة.

- الاستثمار بالمشاركة وعدم اعتماده على الفرق بين سعري الفائدة الدائنة والمدينة يدفع المصرف إلى توجيه كل إمكاناته الفنية لتنشيط عملية التنمية في المجتمع.

- يكفل نظام المشاركة النهوض باقتصاديات العالم الإسلامي؛ لأن المصرف الإسلامي لا ينظر إلى معيار الفائدة على أنها المؤشر إلى توجيه الاستثمارات، بل ينظر إلى الربح إلى جانب الاعتبارات الاجتماعية، مثل العمالة ورفاهية المجتمع واحتياجاته.

- المصرف الإسلامي يحدّ من التضخم؛ فللتضخم النقدي أسباب متعددة، منها: ما يسمى بـ (خَلْق الائتمان) عن طريق مضاعفة نقود الائتمان، فالبنوك التقليدية لا تحتفظ بكامل الودائع بل بجزء منها، وتصدر نقود الودائع بأضعاف مضاعفة مما يؤدي إلى زيادة العرض النقدي، فالتضخم النقدي.

أما المصرف الإسلامي فلا يصدر النقود الائتمانية، ويربط عائد الودائع بنسبة من الربح الفعلي نتيجة الإنتاج، فلا يؤدي إلى التضخم النقدي.

## المصارف الإسلامية والمصارف الأخرى

إنّ طبيعة التعامل تقتضي أن يتعامل المصرف الإسلامي مع المصارف الأخرى التي تتعامل بالربا سواء المحلية منها أم الأجنبية، حيث يتلقى «شيكات» وأوراقاً تجارية مسحوبة على بنوك أخرى، ويجري تحويلات لمصلحة العملاء، كما يقوم بمعاملات الاعتماد المستندي والتجارة الدولية.

ويبدو أنه لا مانع شرعاً من التعامل مع تلك البنوك، فقد تعامل النبيr مع اليهود وهم يتعاملون بالربا، فعن عائشة رضي الله عنها: «أنّ رسول اللهr اشترى من يهودي طعاماً، ورهنه درعاً من حديد».

لكنه إن تعامل معها، فلا يحل له أن يأخذ الفائدة أو يعطيها، وقد كان بنك دبي الإسلامي موفقاً في هذا، فقد وافقت طائفة من البنوك الأجنبية على التعامل معه، حيث

قدمت له الخدمات دون فائدة مقابل أن يقدم هو لها الخدمات من دون فائدة على طريقة المعاملة بالمثل.

على أي حال، فإنّ هذه المعاملة بين البنك الإسلامي والبنوك الأخرى تتم بعيداً عن «هيئة الرقابة الشرعية»، فلابد من فسح المجال للهيئات الشرعية للاطلاع على حقيقة تلك المعاملات في البنوك الوكيلة فيما يخص معاملات البنك الإسلامي.

## مستقبل المصارف الإسلامية

حقق العمل المصرفي الإسلامي الذي بدأ متواضعاً أوائل السبعينيات تقدماً مذهلاً، وقد أثبتت البحوث التي أجريت لتقييم المصارف الإسلامية أنّ العمل المصرفي الإسلامي بصفته أسلوباً من أساليب الوساطة المالية يتميز بالجدوى والكفاءة.

وفي الآونة الأخيرة بدأ كثير من المصارف التقليدية – ومن بينها بعض المصارف الغربية – استخدام أساليب العمل المصرفي الإسلامي، ويعتبر ذلك أمراً مشجعاً؛ إلاّ أنّ النظام المصرفي الإسلامي كأي نظام آخر يجب أن ينظر إليه حقيقة متطورة، فهناك حاجة إلى إجراء تقويم موضوعي لهذه التجربة، كما يجب تحديد المشكلات، ثم العمل على معالجتها.

# المصرف

## تعريف المصرف وتاريخه

إن كلمة مصرف banque مأخوذة من الكلمة الإيطالية banco أي الطاولة، لأن الصيرفي الأول كان تاجر نقود يجلس إلى منضدته لهذه الغاية، وفي العربية كلمة مصرف مشتقة من الفعل صَرَف، وله معانٍ متعددة، فيقال صرف النقد بمثله إذا بدّله، والصرف في الاقتصاد مبادلة عملة وطنية بعملة أجنبية، ويطلق أيضاً على سعر المبادلة فيقال سعر الصرف.

يرجع أول نشاط مصرفي في العالم إلى 1700 عام قبل الميلاد في بابليون بمصر، وكان يأخذ طابعاً فردياً يقوم به العاملون في الصاغة والمعادن والعملات، لكن معالم الاقتصاد الحديث والنشاط المصرفي الملازم له لم يظهر إلا لاحقاً وعلى تدرج دام عدة قرون، وكان من أبرز معالمه إنشاء أول مصرف في مدينة البندقية بإيطالية عام 1157، ثم مصرف برشلونة في اسبانيا عام 1401، ومصرف امستردام في هولندا عام 1609 ومصرف هامبورج في ألمانيا عام 1619 ومصرف إنكلترا عام 1694 ومصرف فرنسا عام 1800.

والمصرف كما عرفته المادة الأولى من قانون المصارف الفرنسي الصادر في 24/ 1/ 1984 هو الشخص المعنوي الذي يمارس العمليات المصرفية على وجه الاعتياد. ويمكن أن يُعطى المصرف تعريفاً أكثر تفصيلاً فهو كل مؤسسة تعمل على استلام الأموال من الجمهور لاستخدامها في حاجات التجارة والصناعة وغيرها، وتقدم خدمات لزبائنها وتساعدهم على إدارة ثروتهم المالية.

## أهمية المصارف

إذا كان نشاط المصارف في مراحله الأولى اقتصر على تجارة النقود والقيام بعمليات الصرافة، ومن ثم تلقّي أموال التجار الذين يخشون عليها من الضياع أو السرقة وتوفير الأمان لهم وتمكينهم من سحبها في أي وقت ولدى أول طلب؛ فإنه مع تضخم الودائع لدى المصارف اتجهت هذه المصارف إلى إقراضها لمن يحتاج إليها كي لا تبقى مجمدة بعد أن لوحظ أن عمليات السحب أقل بكثير من عمليات الإيداع. وعلى هذا برزت وظيفة المصارف وسيطاً في توزيع الائتمان: فهي تتلقى أموال المدخرين النقدية وتتولى إقراضها بفائدة أعلى، وبذلك تحولت المدخرات من رأسمال خامل إلى رأسمال نشط يسهم إسهاماً فعالاً في النمو الاقتصادي للمجتمعات المتقدمة.

ويساعد المصارف على القيام بهذه الوظائف المحورية في مجال النشاط التجاري ما تتمتع به من ثقة المتعاملين معها، خصوصاً فيما يتعلق بتقليل المخاطر التي قد يتعرض لها المدخرون الذين يجب أن يأخذوا في حسبانهم حجم المخاطر الائتمانية الناجمة عن عدم سداد مدخراتهم في مواعيدها إذا ما قاموا بمنحها لأشخاص آخرين من غير المصارف. كما أن المصارف ترفع عن كاهل المدخرين عبء استثمار أموالهم بالكفاءة المطلوبة وذلك عن طريق استخدام وسائل الفن المصرفي التي يتمتع بها موظفوها في تحليل الائتمان وتقييم المقترضين بما يضمن لهم سداد القروض وفقاً للمواعيد المتفق عليها.

## الأعمال المصرفية

إن المصارف بحسبان أنها تقوم بدور الوسيط الذي لا غنى عنه في مجال عرض النقود وطلبها وتوظيف رؤوس الأموال في الإنتاج واستخراج الثروات الطبيعية الدفينة والكنوز الوافرة التي لم تستثمر بعد؛ تلجأ إلى العديد من الوسائل والأدوات التي ابتكرها الفن المصرفي وأوجدتها التطورات الاقتصادية والاجتماعية سواء على المستوى الدولي أم على المستوى المحلي. ومن أهم تلك الوسائل الأعمال والخدمات الآتية: قبول الودائع وخصم

الأوراق التجارية وأسناد القرض ومنح القروض والسلف وفتح الحسابات الجارية وحسابات التوفير والاعتمادات وإصدار الكفالات وغيرها.

**أنواع المصارف**

يتكون الجهاز المصرفي في أي مجتمع من عدد من المصارف تختلف وفقاً لتخصصها والدور الذي تؤديه في اقتصاد هذا المجتمع.

- فبحسب فعالية المصارف، تقسم المصارف إلى:

1ـ مصارف الودائع التي تتلقى من الجمهور الودائع تحت الطلب أو لمدة لا تتجاوز السنتين.

2ـ مصارف الأعمال وهي التي تقوم فعاليتها الرئيسية على الاشتراك والمساهمة في المشروعات القائمة أو التي هي في طور التأسيس وفتح الاعتمادات للمشروعات التجارية والصناعية العامة والخاصة والإشراف على إدارتها.

3ـ مصارف الاعتماد الطويل والمتوسط الأجل وهي التي يتجاوز أجل اعتماداتها السنتين.

- وبحسب جنسية المصارف، هناك المصارف الوطنية وهي التي تتحقق فيها الشروط الخاصة بجنسية رأس المال وبجنسية المديرين، وتقابلها المصارف الأجنبية وهي التي تكون مؤسسة في بلاد أجنبية وتفتتح لها فرعاً أو أكثر في بلد آخر.

- وبحسب ملكية هذه المصارف يمكن تمييز:

1ـ المصارف العامة وهي التي تنشئها وتديرها السلطات العامة

2ـ المصارف الخاصة وهي التي يديرها الأفراد والشركات الخاصة من دون أن يكون للدولة أي تدخل فيها

3ـ المصارف المشتركة وهي التي يسهم في تأسيسها وإدارتها كل من الدولة أو مؤسساتها والأفراد والمؤسسات الخاصة.

وفي أواخر القرن العشرين ظهرت في بلدان العالم الإسلامي المصارف الإسلامية التي تتميز من المصارف التجارية في أنها تعتمد على الاستثمار المباشر أو الاستثمار بالمشاركة مع الغير، ولا تتعامل بالفائدة، كما أنها تقوم بدور في تحقيق التكافل الاجتماعي من حيث قيامها بجمع الزكاة وصرفها في مصارفها الشرعية. ومن ضمانات التزام هذه المصارف بأحكام الشريعة الإسلامية وجود هيئة تسمى «هيئة الرقابة الشرعية» التي تعطي للمصرف الرأي الشرعي فيما يعرض عليها. هذا وقد تطور تطبيق فكرة المصارف الإسلامية في عدد كبير من البلدان. ومن هذه المصارف: بنك فيصل الإسلامي المصري، بنك ناصر الاجتماعي والمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار في مصر، والبنك الإسلامي للتنمية بالسعودية وبنك دبي الإسلامي وغيرهم.

### التنظيم المصرفي

تحرص سائر التشريعات المتعلقة بالمصارف على وضع أحكام خاصة تتعلق بتأسيس المصارف ورأسمالها واحتياطها وتسجيلها وإدارتها وتحديد فعاليتها وتنظيمها بما يكفل توفير الاطمئنان والثقة في نفوس جمهور المتعاملين مع المصارف المذكورة.

### المبادئ التي تحكم سلوك المصرف مع زبائنه

يخضع المصرف في مباشرة نشاطه مع المتعاملين معه لمجموعة من المبادئ تتعلق بنواحٍ متعددة منها:

ـ عدم تدخل المصرف في شؤون زبونه: الأصل أنه ليس للمصرف الحق في مراقبة حسابات زبونه، فليس له مثلاً أن يسأل عن مصدر الشيكات أو الحوالات التي تقيد في حسابه. لكن التطور الهائل الذي طرأ على وسائل المصارف في تنفيذ العمليات المصرفية وانتشار نشاطها الملحوظ على المستوى الدولي، وازدياد النشاط الإجرامي وتنوعه لذوي الياقات البيضاء الذين يعملون على تبييض (غسل) نقودهم القذرة؛ أدى إلى الحد من مبدأ

عدم تدخل المصرف في شؤون عميله إذ إن إطلاق هذا المبدأ من دون قيود قد يؤدي إلى الإضرار بمصالح الغير بل بالمصلحة العامة كذلك.

ـ حق المصرف في رفض التعامل: تعمد المصارف عادة من أجل جذب أكبر عدد من الزبائن إليها، إلى تقديم خدمات مصرفية متميزة وابتداع أساليب من شأنها التيسير على الزبائن في الوفاء بالتزاماتهم أو استيفاء ديونهم، بل يصل الأمر أحياناً إلى منح تسهيلات ائتمانية بشروط أكثر تيسيراً من المصارف الأخرى، وبالرغم من ذلك فإن المصارف تتمسك بحقها في رفض التعاقد أو التعامل مع بعض الأشخاص بسبب ما تتعرض له من مخاطر نتيجة هذا التعامل معهم، والتي يتمثل أهمها في احتمالات تعثر العميل في سداد القروض الممنوحة له، أو سوء التعامل المالي معه أو غير ذلك.

ـ التزام المصرف تقديم النصح والمعلومات: نظراً للتطور الهائل والسريع في أساليب العمل المصرفي أصبحت المصارف مستودعاً للمعلومات المالية والتجارية الخاصة بزبائنها وبالغير. كما أدى هذا التطور إلى وجود إدارات متخصصة داخل المصارف في مختلف المجالات لدراسة ظروف السوق ومدى جدّية المشروعات التي يريد الزبائن تمويلها عن طريق الحصول على تسهيلات ائتمانية من المصارف بشأنها. ومن ثم يكون لدى المصارف من النصائح ما تستطيع أن تسديه لزبائنها لمساعدتهم على انتقاء المشروعات المناسبة التي يستثمرون فيها أموالهم، ويمكن أن تمدهم أيضاً بمعلومات عمّن يريدون الدخول معهم في معاملات وتعاقدات. فهل تقديم النصائح والمعلومات للزبائن حق للمصرف أو التزام عليه؟

إذا كان القليل من التشريعات يجعل من هذا التقديم التزاماً على المصرف فإن القضاء يميل في كثير من الأحيان إلى تقرير هذا الالتزام، لكنه يقصره على بعض الأنشطة المصرفية ذات الطبيعة الخاصة كما هي الحال بالنسبة للكفالات المصرفية إذ يجب على المصرف إعلام الكفيل بالأحوال المالية للمدين المكفول وتطور عملياته المصرفية، وكذلك بالنسبة

لعمليات إيداع الصكوك كالأسهم بحيث يلتزم المصرف بإعلام الزبون بموعد انعقاد الجمعيات العمومية ويلفت نظره إلى حقه في الاكتتاب عند زيادة رأسمال الشركة المساهم فيها...إلخ.

ـ المحافظة على السر المهني: تتمتع العوامل الاقتصادية والمالية بأهمية خاصة لدى كل شخص. ولذلك يحرص كل إنسان على عدم التصريح عن وضعه المالي وعن قضاياه ومشكلاته الاقتصادية. ولما كان التطور الاقتصادي دفع المدخرين إلى إيداع مدخراتهم لدى المصارف وعدم الاحتفاظ بها في صناديق مغلقة من دون الإفادة منها واستثمارها؛ فإنه كان من الضروري التوفيق بين هذا الإلزام والمصلحة الشخصية للتاجر والمودع اللذين لا يرغبان في إطلاع الغير على المعاملات التي يجريانها مع المصرف أو على وضعهما المالي لديه. وعلى هذا الأساس ذهب كثير من التشريعات في العالم إلى إلزام المصارف بالمحافظة على السر المسلكي وذلك تحت طائلة التعرض لعقوبات خاصة تفرض عليها في حال المخالفة.

**الخصائص المميزة لعمليات المصارف**

1- الطابع النمطي لعمليات المصارف: إن تطور النشاط المصرفي، وتضخم حجمه وتنوع مظاهره دفع المصارف نزولاً عند مقتضيات السرعة التي تتطلبها العمليات المصرفية من جهة، وحرصاً على عدم ارتفاع تكلفتها من جهة أخرى؛ إلى محاولة تبسيط هذه العمليات وتيسير إجراءاتها. وفي سبيل تحقيق هذه الغايات، سعت المصارف إلى وضع نماذج مطبوعة لمختلف العقود المصرفية. وقد أدى استخدام المستحدث من الأجهزة والآلات في مجال النشاط المصرفي إلى ترسيخ هذا الاتجاه نحو تنميط العمليات المصرفية والعقود المصرفية لإمكان معالجتها آلياً.

2- الطابع الدولي لعمليات المصارف ونشاطها: أصبح الانتشار الجغرافي العالمي لنشاط المصارف وعملياتها سمة من سمات العصر الحديث نظراً لنمو التجارة الخارجية بين

الدول وتطورها. فعن طريق هذه المصارف يتم التعامل بالنقد الأجنبي، وهي التي تضطلع بتمويل عمليات التجارة الخارجية وتسويتها. ولكي تتمكن المصارف من النهوض بهذا النشاط الدولي قامت بإنشاء العديد من الفروع والمراسلين لها في شتى أنحاء العالم، وكذلك إنشاء مصارف مشتركة مع الدول المضيفة.

وأمام هذا الانتشار السريع للمصارف وفروعها ومراسليها على المستوى الدولي، والتفاوت الملحوظ في نظمها القانونية سواء من حيث وسائل الدفع أم شروط منح التسهيلات الائتمانية كان لابد من أن يتجه التفكير إلى إنشاء نظام قانوني موحد يحكم هذا النشاط المصرفي، بصرف النظر عن القوانين الداخلية للدول المصدّرة لتلك المصارف أو المستوردة لها.

وهو الشيء الذي تحقق بشأن توحيد القواعد القانونية التي تحكم الأسناد التجارية والاعتمادات المستندية وخطابات الضمان المصرفية وغيرها.

**الرقابة على المصارف**

تخضع المصارف في معظم دول العالم لرقابة صارمة يبررها أن نشاطها يمسّ مصالح جوهرية لا يمكن تركها من دون حماية وتتعلق بمجملها بتداول النقود، والائتمان دعامة الاقتصاد الوطني وركيزته.

# المصرف الدولي للإنشاء والتعمير

انعقد في شهر تموز/ يوليو لعام 1944 مؤتمر في مدينة بريتون وودز بالولايات المتحدة الأمريكية، بهدف البحث عن الوسائل الكفيلة لإعادة بناء الاقتصاديات التي دمّرتها الحرب العالمية الثانية. وقد نجم عن هذا المؤتمر اتفاق 27/ 12/ 1945 المؤسّس للمصرف الدولي للإنشاء والتعمير International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)، وذلك باعتباره المؤسسة التوءم لصندوق النقد الدولي. وهو يعدّ ـ إضافة إلى مؤسسة التمويل الدولية التي أُنشئت عام 1956 ووكالة التنمية الدولية المؤسَّسة عام 1960ـ إحدى الوكالات المتخصصة لمنظومة الأمم المتحدة التي تقوم على مبدأ الوظيفية في العمل الدولي المنظم، ويتمتع المصرف بالشخصية القانونية المستقلة باعتباره منظمة دولية حكومية، مقرها واشنطن.

- الأهداف والمهام: يهدف المصرف الدولي للإنشاء والتعمير إلى تحقيق المهام الآتية:
- تشجيع التجارة الدولية وتقديم المعونات والمساعدة الفنية في مجال التنمية والتعمير.
- تشجيع استثمار الأموال الأجنبية الخاصة عبر تقديم القروض والضمانات لغرض الإنتاج في الدول الآخذة بالنمو.
- ضمان سداد القروض التي يقدمها رأس المال الخاص، وتقديم المساعدات لتحسين المرافق العامة لدى الدول الأعضاء.
- فض النزاعات المالية الدولية التي تنشأ بين الدول الأعضاء.
- العضوية والتصويت: تتكوّن عضوية المصرف من الدول التي صادقت على اتفاقية بريتون وودز لعام 1944، والتي تتمتع أيضاً بعضوية صندوق النقد الدولي، وكذلك من الدول التي تنضم لاحقاً. ويحق لكل دولة عضو الانسحاب من عضوية

المصرف عندما تشاء، كما يمكن للمصرف إيقاف عضوية أي دولة تخلّ بالتزاماتها تجاهه. وقد بلغ عدد أعضاء المصرف /186/ دولة بحلول عام 2003م. ويتم اتخاذ القرارات بأغلبية الأصوات، لكن حقوق الدول ليست متساوية في التصويت، فهي مرهونة بمدى مساهمة الدولة العضو في رأس مال المصرف. وهذا ما جعله خاضعاً لسيطرة ونفوذ الدول الصناعية الكبرى التي تملك نحو 45٪ من رأسماله، علماً أن 90٪ تقريباً من مساهمات الدول لا تلتزم الدولة العضو بدفعها، وإنما يتوجب أن تكون بتصرف المصرف عند طلبها في عمليات الإقراض.

**البنية التنظيمية**

يتكون الهيكل التنظيمي للمصرف من عدة أجهزة رئيسية تسعى إلى تحقيق أهدافه ومهامه، وهي:

- مجلس المحافظين: حيث تُمثَّل كل دولة عضو بمحافظ ونائب له لمدة خمس سنوات. ويختص المجلس بتوجيه السياسة العامة للمصرف وقبول الأعضاء الجدد واتخاذ القرارات المتعلقة بإيقاف العضوية وتخفيض رأس المال أو زيادته، ويجتمع مرة كل عام، وتصدر قراراته بأغلبية ثلثي الأصوات عدا الحالات التي تتطلب أغلبية خاصة.

- مجلس المديرين التنفيذيين: ويتألف من 21 عضواً، يتم تعيين خمسة منهم من قبل الدول الأكثر مساهمة في المصرف، ويتم انتخاب البقية من قبل مجلس المحافظين لمدة سنتين، ويجتمع المجلس مرة في الشهر للإشراف على تنفيذ سياسة المصرف. وتُتخذ قراراته بالأغلبية البسيطة، لكن لكل دولة عضو عدد من الأصوات يماثل مساهمتها في رأس المال.

- المجلس الاستشاري: ويتكون من خبراء المصارف والمؤسسات التجارية والصناعية والزراعية والعمالية، وعددهم 21 عضواً، يتم تعيينهم من قبل الدول الأعضاء لمدة

سنتين قابلة للتجديد، ويجتمع مرة كل شهر لإبداء الآراء والفتاوى فيما يتعلق بمنح القروض والمساعدات الفنية.

- الإدارة: وتتشكّل من رئيس للمصرف، يتم انتخابه لمدة خمس سنوات في مجلس المديرين التنفيذيين، ويعاونه نائب له وعدد من الموظفين.

## النشاطات التمويلية

يبني المصرف الدولي للإنشاء والتعمير فلسفته الاقتراضية على مبادئ الاقتصاد الحر وتشجيع الاستثمارات الخاصة. وقد اصطدمت توجهاته في قضايا التنمية بالاعتبارات السياسية والهيمنة الأمريكية، ولازالت سياسة المصرف تتأثر بنفوذ الدول الخمس الكبرى التي تسهم بالجزء الأكبر من رأس ماله وتملك نحو 20٪ من الأصوات.

- رأس المال والإيرادات: يتكون رأس مال المصرف من اكتتاب أعضائه في أسهم التأسيس، وأسهم الأعضاء الجدد المقدّرة على أساس نسبة مواردهم الاقتصادية، وكذلك من عوائد القروض والريع الناجمة عن بيع بعض الأسهم والسندات في الأسواق العالمية، ويمكنه أن يلجأ إلى الاستدانة مستفيداً من ميزاته الائتمانية المستمدة من ضمان الدول الأعضاء لالتزاماته.

- الإقراض والمساعدة الفنية: يسترشد المصرف بصفة عامة في عمليات منح القروض بثلاثة مبادئ أساسية: أن يكون المقترض في حالة تسمح له بسداد القرض، وأن يكون المشروع المقترح تمويله من المشروعات الإنتاجية في مجال التنمية والتعمير، وأن يكون ذا فائدة اقتصادية تبرر الاستثمار فيه، وله إدارة تتمتع بالكفاءة، لذلك يفرض المصرف شروطاً محددة كضرورة توفير ضمانات معينة وترتيب المشروعات التي تحتاج إلى تمويل حسب الأولويات، وعدم إعطاء القروض دفعة واحدة، وإجراء دراسة كافية للوضع الاقتصادي في الدولة المقترضة، والمتابعة عن كثب لمراحل تحضير وتنفيذ المشروع الذي يقوم بتمويله، والاعتماد في منح القروض على

المشروعات ذات الجدوى الاقتصادية أو لتغطية تكاليف السلع المستوردة من الخارج لمصلحة المشروع، وتُمنح القروض عادة لفترات متوسطة وطويلة الأجل. وقد اتبع المصرف منذ الثمانينات سياسة تدخلية في الشؤون الاقتصادية الداخلية للدول المقترضة عبر فرض شروط تتعلق بإعادة هيكلة اقتصادياتها الوطنية وتشجيع دور القطاع الخاص، وخصخصة المشروعات العامة؛ مما جعله هدفاً لانتقادات معارضي ظاهرة عولمة الاقتصاد العالمي.

# المضاربة

## تعريف المضاربة

المضاربة لغة: يقال: ضارب له، اتّجر في ماله وهي القراض.

والمضاربة Speculation تسمية أهل العراق، مأخوذة من الضرب في الأرض وهو السفر فيها للتجارة، قال الله تعالى: (وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللهِ)(المزمل20). وسمي هذا العقد مضاربة لأنّ العامل (المضارب) يسير في الأرض ويسعى فيها لابتغاء الفضل.

ويسميها أهل الحجاز القِراض، وهو مشتق من القرض بمعنى القطع، فكأن صاحب المال اقتطع من ماله قسماً وسلّمه إلى العامل واقتطع له قسماً من الربح.

## المضاربة اصطلاحا

عرّفها ابن قدامة رحمه الله بقوله: «أن يدفع رجل ماله إلى آخر يتّجر له فيه على أنّ ما حصل من الربح بينهما حسب ما يشترطانه. وقد ثبتت مشروعيتها بالإجماع».

## المضاربة عند العرب

ذكر ابن حزم أنّ المضاربة كانت في الجاهلية، وكانت قريش أهل تجارة لا معاش لهم من غيرها وفيهم الشيخ الكبير الذي لا يطيق السفر والمرأة والصغير؛ فكانوا يعطون المال مضاربة لمن يتّجر به بجزء مسمى من الربح. كما أنّ الرسول □ عمل بمال خديجة قبل البعثة مضاربة فأقرّ ما لا يتعارض منها مع أحكام الشريعة، وتوسّع الفقهاء في بيان شروطها وأحكامها.

## طبيعة الظاهرة

يقوم عقد المضاربة على أركان هي: الصيغة والعاقدان والمعقود عليه، وهذا ما يراه جمهور الفقهاء.

أما الصيغة فهي الإيجاب والقبول بألفاظ تدل عليها كالمضاربة والمقارضة والمعاملة وما يؤدي معاني هذه الألفاظ، بأن يقول رب المال: خذ هذا المال مضاربة على أنّ ما رزق الله عز وجل منه من ربح فهو بيننا على كذا من نصف أو ربع أو غير ذلك من الأجزاء المعلومة.

وأما العاقدان فرب المال والعامل ويسمى العامل (المضارب)، ولا يشترط أن يكون رب المال واحداً ولا العامل كذلك.

وأما المعقود عليه فالمال والعمل والربح، ويتم توزيع الربح بينهما حسب الاتفاق بشرط كونه نسبة مئوية، أما الخسارة فيتحمّلها المالك؛ لأنّ الخسارة جزء هالك من المال، ومقابل ذلك فإنّ العامل يخسر قيمة عمله.

وعقد المضاربة عقد غير لازم، فلكل من رب المال والعامل فسخ العقد، لكن إن فسخ العقد والمال عروض تجارية فللعامل مباشرة البيع ليصير المال نقوداً.

واختلف الفقهاء في جعل المضاربة لمدة محدّدة، فعند المالكية، والشافعية، والحنابلة في رواية: يفسد العقد بتوقيت المضاربة؛ لأنّ ما كان من العقود الجائزة (غير اللازمة) يبطل باشتراط المدة، وعند الحنفية والحنابلة في المعتمد يصح التوقيت؛ لأنّ المضاربة توكيل، والتوكيل يحتمل التخصيص بوقت دون وقت.

ويد العامل على المال يد أمانة، فلا يضمن إلا بالتقصير أو التعدي.

**شروط المضاربة**

يشترط لصحة المضاربة شروط في العاقدين وفي رأس المال وفي الربح، وسأبحث هذه الشروط بإيجاز.

1ـ شروط العاقدين: أهلية التوكيل والوكالة، لأنّ المضارب يتصرف بأمر رب المال، ويمكن أن تكون المضاربة بين المسلم وغيره، بشرط أن تكون المتاجرة فيما أباحته الشريعة الإسلامية.

2ـ شروط رأس المال

ـ أن يكون رأس المال من النقود الرائجة: وهذا شرط عند جمهور الفقهاء، فلا تصح المضاربة بالعروض (السلع)، وعلّة ذلك أنّ المضاربة بالعروض تؤدي إلى جهالة الربح وقت القسمة؛ لأنّ قيمة العروض تعرف بالظن وتختلف باختلاف المقوّمين، ولأنها معرضة للغلاء والرخص. لكن إذا قال: بع هذه العروض واعمل بثمنها مضاربة، فإذا باعها بالنقود صحت المضاربة عند الجمهور خلافاً للشافعية، وعلة الجواز: أنه لم يضف المضاربة إلى العروض، وإنما إلى ثمنها، فكان أولاً وكيلاً بالبيع ثم شريكاً في المضاربة، وعلة البطلان عند الشافعية أنه قارضه على ما تباع به العروض وهو مجهول.

ـ أن يكون رأس المال معلوم المقدار: فإن كان مجهولاً كما لو أعطاه كيساً فيه نقود، وقال: اعمل بها مضاربة، فالعقد فاسد عند جمهور الفقهاء؛ لأنه يؤدي إلى جهالة الربح، وإذا فسد العقد فالربح لرب المال وللعامل أجر المثل.

وأما المالكية فمع اشتراطهم العلم برأس المال أجازوا دفع صُرة فيها دراهم مجهولة العدد؛ لأن الشراء الصادر بعدئذٍ لا يكون إلا بشيء معين فيصير معلوماً.

ـ أن يكون رأس المال عيناً لا ديناً: أي يشترط لصحة المضاربة أن يكون رأس المال معيناً حاضراً لا ديناً في الذمة، ولا يشترط حضور المال عند العقد بل أن يكون حاضراً عند التصرف.

ـ أن يكون رأس المال مسلّماً إلى العامل: ليتمكن من التصرف به، فإن شرط رب المال أن يعمل هو أيضاً، أو شرط العامل ذلك فسد العقد عند جمهور الفقهاء؛ لأنّ هذا

الشرط يخالف مقتضى العقد، إذ يستلزم بقاء يد المالك على المال. وذهب الحنابلة إلى صحة العقد، لأنّ غير صاحب المال يمكنه أن يعمل مع المضارب فيستحق شيئاً من الربح فصاحب المال من باب أولى.

**3ـ شروط الربح**

ـ أن يكون الربح معلوم المقدار: يشترط لصحة المضاربة العلم بحصة العامل من الربح، فإن كانت حصته مجهولة، كما لو قال رب المال: اعمل وسأعطيك ربحاً، ولم يعين نسبة معينة فسد العقد.

ـ أن يكون الربح جزءاً مشاعاً: كالنصف أو الثلث أو الربع، فإن كان مقدّراً بعدد، كما لو شُرط لأحدهما عشرة آلاف جنيه مصري مثلا ، أو الربع ومبلغ محدد فسد العقد. وسبب الفساد أنّ المضاربة شركة في الربح ولا يختص به أحدهما دون الآخر، فإذا شرط فيها عدد مقدر جاز ألا يربح المضارب إلا القدر المذكور، فيكون لأحدهما دون الآخر وهذا يخالف مقتضى عقد المضاربة. وبناء على ذلك: فإن ما تدفعه المصارف من فوائد على الودائع لا يمكن عده ربحاً في المضاربة بحال؛ لأنّ المضاربة تقتضي الاشتراك في الربح دون تحديد نسبة مقطوعة كسبعة في المئة مثلاً على أساس رأس المال، إذ يمكن حساب ما سيأخذه من فوائد ابتداء، بخلاف جعل ما يأخذه رب المال أو العامل نسبة مئوية من الربح الحاصل، فإن حصل الربح كان لهما حسب الاتفاق، وإلا فلا يأخذ العامل شيئاً.

ـ أن يكون الربح بينهما: يقتضي عقد المضاربة أن يشترك الطرفان في الربح، فلو شرط في المضاربة كون الربح كله لرب المال أو للعامل فسد العقد عند الشافعية في المعتمد والحنابلة. وذهب الحنفية والمالكية إلى صحة العقد وعده إبضاعاً إذا جعل الربح كله للمالك، وقرضاً إذا جعل الربح كله للعامل. والإبضاع: بعث المال مع من يتّجربه تبرعاً، والربح كله لرب المال.

## موضوع المضاربة

الأموال النقدية، الأوراق المالية، الأموال الحقيقية.

الأصل أن تكون المضاربة بالنقود، وهي الوسيلة التي من خلالها يمكن لصاحب النقود تنمية ماله، لأنّ المبدأ في الشريعة (أنّ الدراهم والدنانير لا تنمى إلا بالتقليب والتجارة). وهي وسيط التداول وأداة تحريك عجلة الاقتصاد. وقد مرّ في شروط صحة المضاربة اشتراط كون رأس المال من النقود، ولا يصح كون رأس المال من السلع على اختلاف أنواعها عند جمهور الفقهاء؛ لأنّ هذا يؤدي إلى جهالة الربح وقت القسمة، حيث يخرج رأس المال أولاً ثم يتقاسم الشريكان الأرباح حسب الاتفاق، والسلع معرضة للغلاء والرخص حسب قانون العرض والطلب، وتختلف باختلاف المقوِّمِيْن، وهذا يؤدي إلى جهالة، والجهالة تؤدي إلى النزاع فيفسد العقد. ثم إنه جدّت معاملات في العصر الحاضر فظهرت الأوراق المالية، وهي الصكوك التي تصدرها الشركات أو الدول من أسهم وسندات قابلة للتداول في سوق الأوراق المالية. وأنشئت شركات المساهمة، وكان لها دور كبير في تطوير الاقتصاد عن طريق تجميع رؤوس الأموال الضخمة والقيام بمشروعات إنتاجية كبيرة. ويمكن تكييف التعامل بالأسهم على أنه مضاربة، حيث يعد السهم حصة في الشركة وهو خاضع للربح والخسارة، لكن يشترط لصحة العقد أن تكون الأسهم صادرة من شركات ذات أغراض مشروعة، وألا يترتب على التعامل بها أي محظور شرعي كالربا والغرر وأكل المال بالباطل.

أما السندات: فمحرمة؛ لأنها قروض طويلة الأجل تتعهد الشركة المقترضة أن تسدد قيمتها في تاريخ محدد مع فائدة ثابتة، فلا تكون موضوع المضاربة، لكن العلماء في هذا العصر أوجدوا البديل عنها وهو سندات المقارضة. وسندات المقارضة أداة استثمارية تقوم على تجزئة رأس مال المضاربة بإصدار صكوك ملكية برأسمال المضاربة على أساس وحدات متساوية القيمة ومسجلة بأسماء أصحابها باعتبارهم يملكون حصصاً شائعة في

رأس مال المضاربة. وهي قابلة للتداول في سوق الأوراق المالية. وقد أصدرت وزارة الأوقاف الأردنية قانون سندات المقارضة سنة 1981 مستمداً من الشريعة الإسلامية.

### المضاربون

المضارب: هو العامل الذي يتولى تنمية المال واستثماره، وقد يكون المضارب واحداً أو أكثر من واحد، بأن يدفع رب المال ماله لاثنين فأكثر ليعملا في تنميته.

وقد يضارب المضارب، فيدفع المال لعامل آخر يعمل به ويتفقان على توزيع الأرباح بنسبة معلومة، ويكون ذلك عندما يتفق رب المال مع العامل على ذلك أو عندما يفوضه. وهو ما تقوم به المصارف الإسلامية حيث تستقبل الودائع بصفة مضارب، ثم تقوم بتمويل التجار والصناع.

### تأثير المضاربة في التوازن الاقتصادي

يعدّ التمويل على أساس المضاربة من أهم البدائل الشرعية للربا، فهو يقوم على أساس العدالة، فالغنم بالغرم، ولابدّ فيها من تحمّل المخاطرة (الغرم) واقتسام الأرباح (الغنم)، وفي ذلك تحقيق للتوازن الاقتصادي القائم على العدل لا على استغلال جهد الآخرين.

ويحقق عقد المضاربة بصفة عامة المزاوجة بين عنصري النشاط الاستثماري العمل ورأس المال ومشاركتها في الإنتاج من دون تسلّط أحدهما على الآخر، في حين يقوم التعامل الربوي على التقاء رأس المال برأس المال، فلا يجد أصحاب العمل الذين لا يملكون رأس المال فرصاً للكسب سوى العمل المأجور.

### المضاربة والتنمية الاقتصادية

تحرص الشريعة الإسلامية على تنمية المال وتفعيل دوره في الأنشطة الاقتصادية النافعة، وتمنع كنز المال وحجبه عن التداول. وبما أنّ الشريعة تحرم المتاجرة بالنقود عن

طريق الربا؛ لما له من مفاسد اقتصادية واجتماعية وسياسية فإنها تفتح آفاقاً كثيرة لتنمية المال منها المضاربة.

والمبدأ في المضاربة أنّ من يملك النقود قد لا يحسن التجارة أو لا يملك الوقت لإدارتها، ومن يحسن التجارة قد لا يملك رأس المال فاحتاج الطرفان إليها فشرعت لدفع الحاجتين.

والمضاربة اتفاق استثماري بين أرباب الأموال والعمال تتميز بفعالية وملاءمة للظروف الاقتصادية، فهي تكفل جمع المدخرات واستثمارها لتمويل التنمية، وتحقق بذلك قوة دفع ذاتية مستمرة ومتزايدة للنظام الاقتصادي الإسلامي، وتؤدي إلى المساهمة في تحقيق وظيفة الإنسان في الأرض وهي الخلافة لعمارة الكون وتنمية طيباته.

وقد نجح المتخصصون في الاقتصاد الإسلامي في تفعيل دور المضاربة ونقلها من كونها وسيلة يباشرها الأفراد إلى أداة تقوم بها المصارف الإسلامية في تجميع المدخرات وتوجيهها نحو الاستثمار لتحقيق التنمية.

# المضاعف الاقتصادي

## التعريف

المضاعف multiplier هو العملية الناجمة عن زيادة أولية في أحد المتغيرات الاقتصادية الكلية التي تقود في نهاية المدة إلى زيادة أكبر لذات المتغير؛ ولهذا يطلق على هذه العملية أثر المضاعف فيقال مضاعف الاستثمار أو مضاعف التجارة الخارجية، إلخ.

مضاعف الاقتصاد economic multiplier هو مقياس كمي لأثر اقتصادي، وهو اعتراف صريح بأن الاقتصادات المحلية، أو القومية، أو حتى العالمية هي عبارة عن شبكة مترابطة لمجموعة من النشاطات الاقتصادية وعندما يحصل تغير في مكان أو جزء ما من الشبكة فأن تأثيراته ستتضاعف أو تتكاثر في المكان ذاته وفي كل مكان من ذلك النظام. تلك التأثيرات تنتج في تأثير كلي أكبر من التأثيرات الذي يمكن أن يتسبب به التغير الأصلي فيما لو حصل ذلك على نحو منعزل عن بقية النشاطات الاقتصادية.

يرتبط هذا التحليل بالأصل بالاقتصادي الإنكليزي جون كينز، ويعود تاريخه إلى ثلاثينيات القرن العشرين، والذي ظهر في طروحات كانت جديدة على الفكر الاقتصادي السائد آنذاك كمعالجة لأزمة الكساد العظيم الذي ظهر في الاقتصادات الرأسمالية في تلك الفترة. وقد اقترح أساساً وسيلة لبلوغ العمالة الكاملة. وهدفت هذه الطريقة لإدارة الطلب المساعدة في تجاوز العجز في استثمار القطاع الخاص، بقياس حجم الإنفاق الحكومي المطلوب للوصول إلى مستوى معين من الدخل القومي، يسمح بالقضاء على البطالة.

يتأثر المضاعف بمقدار الميل الحدي للاستهلاك، فكلما زاد هذا المقدار تعاظم أثر المضاعف.وتستطيع الدولة من خلال التغير في الضرائب المباشرة أن تؤثر في حجم المضاعف، فعلى سبيل المثال يزيد خفض ضريبة الدخل من مقدار الدخل الإضافي الممكن إنفاقه على شراء سلع وخدمات إضافية.

تتحكم عدة عوامل في حجم تأثير المضاعف، منها الميل إلى شراء ما يستورد من خارج البلد. فإذا ما تم إنفاق جزء من الدخل الإضافي على الواردات فإن هذا النوع من الطلب لن ينعكس على الإنتاج المصنّع محلياً إنفاقاً إضافياً.

يتطلب عمل المضاعف وجود طاقة احتياطية في الاقتصاد يمكن من خلالها زيادة حجم الإنتاج. وإذا لم يكن العرض مرناً، يصبح من غير الممكن الحصول على تأثير تام للمضاعف؛ لأن الزيادة في الطلب الكلي ستقود إلى زيادة في الأسعار بدلاً من الزيادة الكلية في الناتج القومي الحقيقي.

وبالرغم من الأهمية الكبيرة التي أعطاها كينز لتأثير المضاعف، فإن بعض المدارس الفكرية الاقتصادية ترفض أو تقلل من أهميته، خاصة على المدى الطويل.

**المضاعف الاقتصادي**

يتم فهم التغيرات الحاصلة في الإنتاج من خلال فهم العلاقة التي تربط بينه وبين الإنفاق الاستهلاكي وأشكال الإنفاق الأخرى (الإنفاق الاستثماري، الإنفاق الحكومي)، علماً أن أشكال الإنفاق الأربعة السابقة تعد الوسيلة الوحيدة لتكوين الدخول.

الإنفاق الاستثماري هو عادة موضوع تحولات كبيرة وغير قابلة للتنبؤ، فعلى سبيل المثال إذا انخفضت ثقة رجال الأعمال فإن الإنفاق الاستثماري سيتدنى أو قد يتوقف. وسيؤدي توقف الإنفاق الاستثماري إلى خفض دخول العاملين وبالتالي إلى خفض إنفاقهم الاستهلاكي. مما يؤدي بالضرورة إلى تدني مستويات التشغيل، ونتيجة لذلك انخفاض دخول العاملين في مجال إنتاج السلع والخدمات،ويؤدي ذلك كله إلى انخفاض في الدخل الكلي والإنتاج بمقدار أكبر من الانخفاض الذي حصل أصلاً في الإنفاق الاستثماري. وهذا الربط بين الإنفاق الاستثماري أو الإنفاق الحكومي أو الصادرات من جهة إلى الدخل أو إلى إنفاق المستهلك ثم إلى الدخل هو ما اصطلح على تسميته بأثر المضاعف multiplier. إن معرفة تلك التأثيرات تساعد على فهم عدم قدرة اقتصاد ما على

التعافي على نحو سريع في حالة انخفاض الإنفاق الاستثماري، إذا إن هذا الانخفاض سيصاحبه انخفاض في الطلب الاستهلاكي، وفي حال حصول ذلك ستتزعزع ثقة رجال الأعمال بالمستقبل، وهو شيء ليس بالسهل استرجاعه.

## طريقة عمل المضاعف

لو أُفترض أن هنالك زيادة في الاستثمارات الخاصة بمقدار 300 مليون جنيه مصري مثلا ، فإن تلك الزيادة سوف تحدث سلسلة من ردود الأفعال، فشراء السلع الاستثمارية سينتج زيادة في دخول منتجي تلك السلع. وإذا ما أنفق المنتجون بشكل جماعي ثلاثة أخماس (3/ 5) الزيادة الإضافية الحاصلة في دخولهم فإن دخول أشخاص آخرين ستتزايد بمقدار 180 مليون جنيه مصري أي:

(3/ 5) × 300=180 مليون جنيه مصري

وإلى هذا الحد فإن مقدار الزيادة في الدخل الكلي هي:

300 +180 =480 مليون جنيه مصري

تستمر موجة الزيادات في الدخول مادام منتجو سلع وخدمات آخرون سيفيدون من تلك الزيادات. وبافتراض أن هؤلاء بدورهم أنفقوا ما نسبته 60٪ من الزيادة على شراء سلع وخدمات جديدة فإن الزيادة الجديدة التي ستحصل في الدخل ستكون:

0.6 × 180 =108 مليون جنيه مصري

وبهذا ستكون مجموع الإضافات الحاصلة في الدخل:

300 + 180 + 108 = 588 مليون جنيه مصري

وهذه العملية سوف تستمر إلى ما لا نهاية، ولكن في كل مرة ستكون الزيادة الجديدة عبارة عن جزء من الزيادة السابقة، معتمدة على مقدار الميل الحدي للاستهلاك.

## مضاعف الإنفاق expenditure multiplier

بافتراض أن اقتصاداً ما يتكون من قطاعين، عليه فإن دالة الطلب الكلي في حركتها ستتأثر بالتغيرات التي تحصل بمكوناتها، وبقدر تعلق الأمر بالمثال الحالي، دالة الاستهلاك، ودالة الاستثمار. وحيث إن دالة الاستثمار هي الأقل استقراراً مقارنة بدالة الاستهلاك، فإن تحرك دالة الإنفاق الكلي غالباً ما يكون نتيجة لتغير دالة الاستثمار. إن التغير الحاصل في الدخل والناتج نتيجة لأي تغير يحصل في الاستثمار يكون مضاعفاً، ويحصل الشيء ذاته فيما لو حصل أي تغير في أي من مكونات الإنفاق الأخرى.

وطبقاً لما جاء به كينز فإن بالإمكان صياغة الدخل على شكل متطابقة، هي متطابقة الدخل القومي كالآتي:

الدخل = الاستهلاك + الادخار

$$Y = C + S$$

وبالتالي فإن المضاعف في حالة الاقتصاد المغلق يساوي مقلوب الميل الحدي للاستهلاك $\frac{1}{1 - B}$

أي هو المضاعف حيث B تمثل الميل الحدي للاستهلاك، ونظراً لكون قيمة الميل الحدي للاستهلاك تنحصر بين الصفر والواحد الصحيح عليه فإن المضاعف رقم موجب وأكبر من الواحد الصحيح، وعليه فإن أي زيادة في الاستهلاك التلقائي أو الاستثمارات ستنتج زيادة أكبر في الدخل.

## مضاعف التجارة الخارجية foreign trade multiplier

في حالة تضمين التجارة الخارجية في متطابقة الدخل وهي الحالة الأكثر واقعية، حيث يصعب تصور اقتصاد ما من دون تعامل خارجي، والتعامل الخارجي يشمل الصادرات والواردات.

يقيس مضاعف التجارة الخارجية الزيادة في الدخل القومي الناجم عن الزيادة الحاصلة في الصادرات. أو يقيس النقص في الدخل القومي الذي يترتب على الزيادة في الواردات.وبافتراض ارتفاع الأسعار في الأسواق الخارجية، وهو ما يعني ضمناً أن الأسعار المحلية أصبحت أكثر إغراءً للمستوردين الخارجيين، كونها أصبحت متدنية نسبياً بالمقارنة مع الأسعار العالمية، مما يعني زيادة الصادرات المحلية. إن زيادة الصادرات تعني زيادة الإنتاج المحلي لغرض سد الطلب الإضافي بسبب زيادة الصادرات، وزيادة الإنتاج ستكون نتيجتها زيادة في الدخل المحلي مساوية إلى قيمة الصادرات. وستؤدي زيادة الدخول إلى زيادة الإنفاق الاستهلاكي، آخذين في الحسبان قيمة الميل الحدي للاستهلاك، ونظراً لكون جزء من الإنفاق الاستهلاكي سيخصص لشراء سلع مستوردة من الخارج فإن التوسع في الدخل المحلي في المرحلة الثانية من مراحل التوسع في الدخل سوف لن يكون بمقدار الزيادة المستحدثة في الإنفاق الاستهلاكي، وسيتوقف مقدار الزيادة على ما سيخصص للاستيراد، وعليه فإن أثر حجم المضاعف سينخفض عندما يكون الميل الحدي للاستيراد موجباً.

ومن الممكن تتبع أثر الميل الحدي للاستيراد على المضاعف من خلال متطابقة الدخل، بعد تضمينها صافي التعامل الخارجي والضرائب. والمعادلة (1) تبين الصياغة الكمية لمضاعف التجارة الخارجية.

**معادلة (1)** [illegible]

### مضاعف الإنفاق الحكومي government expenditure multiplier

الزيادة في الإنفاق الحكومي، ولتكن مليون ليرة على إنشاء طريق عام، من دون زيادة مقابلة في الضرائب، سوف تستلم من قبل مقاولي بناء الطريق المقترح إنشاؤه، وسيقوم هؤلاء بإنفاق تلك المبالغ بصيغة أجور أو أرباح، وسيدخر الأفراد والمشروعات مستلمو تلك الدخول جزءاً من تلك الدخول وينفقون ما تبقى فتخلق المبالغ المنفقة أجوراً وأرباحاً جديدة، وتستمر هذه المبالغ بالدوران في الاقتصاد.

يعتمد الحجم الحقيقي للزيادات في الدخول على الميل الحدي للادخار، والذي يعرف بأنه تلك النسبة من الدخل الإضافي التي تدخر بدلاً من أن تنفق على شراء السلع والخدمات. فإذا كان الميل الحدي للادخار كبيراً فإن حجم ما سيعود من مبالغ للاقتصاد في كل دورة سيكون أقل مما كان في الدورة السابقة، وبذلك فإن أثر المضاعف سيكون قليلاً.

إن قيمة المضاعف في اقتصاد مغلق ومن دون ضرائب هو كما في المعادلة (2) أو كما في المعادلة (3).

**معادلة (2)**

$$\text{مضاعف الإنفاق الحكومي} = \frac{١}{\text{الميل الحدي للادخار}}$$

**معادلة (3)**

$$\text{مضاعف الإنفاق الحكومي} = \frac{١}{\text{الميل الحدي للاستهلاك}}$$

أما في حالة إدخال أثر الضرائب فإن مضاعف الإنفاق الحكومي سيكون كما في المعادلة (3).

**معادلة**

$$\text{مضاعف الإنفاق الحكومي} = \frac{1}{(1 \quad \text{الميل الحدي للاستهلاك})\ (1 \quad \text{الضرائب})} \qquad (4)$$

مضاعف العمالة Employment multiplier

يقيس مضاعف العمالة التغير الكلي في حجم العمالة، الناتج من تغير أولي في حجم قوة العمل. ونظراً لكون قيمة المضاعف كمية موجبة فإن الزيادة الكلية لابد وأن تكون أكبر من الزيادة الأولية الحاصلة في قوة العمل. وعموماً فإن الزيادة الكلية ستحسب بالطريقة الآتية:

الزيادة الكلية في حجم العمالة = مضاعف العمالة × الزيادة الأولية في العمالة

يمكن إيضاح ذلك بمثال بسيط: لو أُفترض أن إنشاء مشروع ما أوجد 500 فرصة عمل جديدة، وأن مضاعف العمالة في هذا القطاع يساوى 2.5 فإن الزيادة الكلية في عدد العاملين على مستوى الاقتصاد كله ستكون: 500 × 2.5 = 1250

هذا يعني أن زيادة أولية في حجم العمل مقدارها 500 فرصة عمل أدت وبفعل تأثير المضاعف إلى زيادة كلية في قوة العمل تقدر بـ 1250 وظيفة.

**المضاعف والتخطيط الاقتصادي**

إن تحليل الأثر الاقتصادي من الوسائل المهمة للتنبؤ بآثار القرارات الاقتصادية المختلفة، سواء على مستوى الاقتصاد الكلي، أم على مستوى الإقليم، أم حتى على مستوى المدينة. إن هذا النوع من التحليل هو ما يستخدم في العادة لاقتفاء أثر ما يحدثه المضاعف في حالة حصول تغيير في نشاط اقتصادي ما.

إن مخططي الاقتصاد وكذلك رجال الاقتصاد لابد وأن تكون لديهم إجابات على العديد من الأسئلة التي تثار في هذا المجال. فعلى سبيل المثال «ما هو الإيراد الضريبي المتوقع من زيادة بمقدار 1٪ في ضريبة الدخل؟» أو «كم هي الزيادة التي ستتحقق في النشاطات الاقتصادية في حالة زيادة الإنفاق الاستهلاكي؟» أو «ما هو عدد الذين سيتم تسريحهم من أعمالهم في حالة إغلاق مشروع قائم حالياً؟».

إن الإجابة على تساؤلات كهذه وغيرها لا يمكن أن تتم إلا بمعرفة قيمة المضاعف، وتحديد مقدار ما يترتب على ذلك من آثار مباشرة وآثار غير مباشرة.

# جون ستوارت مِل

(1873 - 1806)

جون ستوارت مِل John Stuart Mill عالم اقتصاد إنكليزي وفيلسوف ذو منطق استقرائي وفلسفة تجريبية، وهو من أبرز دعاة مذهب المنفعة. ولد في لندن، وتُوفِّي في مدينة أفينيون Avignon في جنوبي فرنسا.

والده جيمس مِل فيلسوف ومؤرخ واقتصادي، من تلامذة بنتام Bentham في الأخلاق والاقتصاد السياسي. وقد حرص الأب على الإشراف على تربية ابنه وتعليمه، وأراد أن يُظهر تأثير التربية في تكوين الفرد.

بدأ مِل بتعلّم اليونانية، وهو لا يزال في الثالثة من عمره، وتمكن في سن الثامنة من قراءة مؤلفات العديد من الكتاب الكلاسيكيين اللاتينيين واليونانيين. وكان لِمِلْ ـ على صغر سنه ـ قدرة كبيرة على استيعاب ما يقرأ وفهمه.

وفي سن الثانية عشرة بدأ دراسة المنطق والفلسفة، وحينما بلغ الثالثة عشرة درس الاقتصاد السياسي، وتعرّف نظريات الاقتصادي الإنكليزي ريكاردو ومبادئه. وهكذا تمكن مِل – على الرغم من حداثة سنه – من تحصيل ثقافة واسعة وقدر كبير من العلوم.

رحل إلى فرنسا حين بلغ الرابعة عشرة من عمره، وزار أسرة صموئيل بنتام شقيق جيريمي بنتام، وقام بدراسات علمية، وحين عودته إلى لندن بدأ بدراسة الحقوق.

تحمس لمذهب بنتام في المنفعة، وهو مذهب فلسفي، يقول إن المنفعة هي التي تقرّر إذا ما كان العمل صالحاً أو طالحاً، ويقصد بالمنفعة هنا تحقيق أعظم الخير وأوفر قدر من السعادة لأكبر عدد من الناس، فأسس في عام 1822 «جمعية مذهب المنفعة» Utilitarian Society.

عمل موظفاً في عام **1823** في شركة الهند الشرقية، حيث كان والده موظفاً كبيراً، وتدرّج في وظائفها، وارتقى إلى أعلى درجاتها إلى أن حُلّت في عام **1858**.

تأثر بالشاعر والفيلسوف الإنكليزي كولردج Coleridge، وتعرف الفكر الألماني، وأعجب بأوغست كونت A.Comte وبفلسفته الوضعية، فأخذ يعيد النظر في مذهب بنتام في المنفعة، ولكنه لم يَحُد عن النفعية وإن عدّلها؛ بحيث كانت تبدو مخالفة لنفعية بنتام.

التقى السيدة تايلُر – وهي زوجة تاجر غني – في عام **1830**، وشغف بها حباً، وأمضيا واحداً وعشرين عاماً قبل أن يتزوجا سنة **1851** بعد وفاة زوجها بعامين.



ونسبَ إليها الفضل في كثير من مؤلفاته، وقد تركت فيه أثراً كبيراً، وأوحت له بالعديد من الأفكار حتى قيل عنها: إنها أوحت له بكل ما دخل في نزعته الليبرالية من نزعة اشتراكية، كاهتمامه بتحسين ظروف الطبقة العاملة.

أشرف وصديقه مولسوورث Molesworth، في بادىء الأمر على إدارة مجلة لندن ووستمنستر Westminster بين عامي (1835–1840)، ثم قام بهذا العمل بمفرده.

في عام **1844** نشر «مقالات حول بعض مسائل الاقتصاد السياسيّ غير المحلولة بعد»، عرض فيها حلولاً لمشكلات معقّدة كتأثير الاستهلاك في الإنتاج والعلاقات الدقيقة بين الأرباح والأجور، وتعريف العمل المنتج والعمل غير المنتج، وظهَر في جزءٍ كبير منها تأثرُه بالاقتصادي ريكاردو.

نشر أول عمل فلسفي مهم له؛ وهو «نَسَقُ المنطق» A System of Logic في عام 1843، ثم أصدر كتابه «مبادىء الاقتصاد السياسي» (1848) عرض فيه مبادئ الاقتصاد السياسي وتطبيقاته على أهم القضايا السياسية والاجتماعية التي كانت سائدة آنذاك، ودافع فيه عن الاشتراكية.

توفيت زوجته في عام 1858، فاعتزل الناس، وأقام في بيت له في أفينيون، ووجد عزاءه في الكتابة والتأليف، فوهبها كل وقته.

وفي كتابه «عن الحرية» On Liberty (1859)، بحَث في أشكال الحرية ومراميها. وكان مِل قد طالب بتوفير الحرية للفرد بأن يترَك له أوسع مدى لتنمية مواهبه وإذكاء ملكاته، ورأى مِل أن منفعة الفرد لا تتحقق إلا بضمان حريته، وأن المجتمع يثرى بقدر ما تنمو أفراده بحرية واستقلال، وأن حرية الفرد لا يحدها شيء سوى الإضرار بالآخرين، كما شدد مِل على الحرية في المجالات كلها، وعدّها «المصدر الثابت للتقدم».

أصدر كتابه «مذهب المنفعة» Utilitarianism في عام 1863، ثم شارك بعد ذلك في مجلس العموم عام 1865، وصار عضواً فيه عن دائرة وستمنستر.

طالب بحق المرأة في الانتخاب، وهو موضوع تطرق إليه في كتابه «عبودية النساء» The Subjection of Women، كما نادى بتحررها وبمساواتها مع الرجل، وأيد التعليم الإلزامي، وعمل بنشاط من أجل تحسين ظروف الطبقة العاملة.

وشارك بقضيتين أُثيرتا في المجلس، الأولى تتعلق بإيرلندا، والثانية تتعلق بجمايكا، وكانتا آنذاك مستعمرتين بريطانيتين، ولم يعد انتخابه في عام 1868.

وقبيل وفاته نشر مِل كتابه «سيرتي الذاتية»Autobiography ، وتأتي أهميتها من المعلومات التاريخية التي ذكرها عن العصر الذي عاش فيه. وبعد هزيمته في الانتخابات

عاد إلى منزله الصغير في أفينيون حيث انكبّ على القراءة والكتابة إلى أن وافته المنية، فدفن هناك.

# المنافسة

## تعريف المنافسة

إن درجة المنافسة competition لأي سوق تعتمد في جزء منها على عدد عارضي (مزودي) البضاعة الراغبين في إشباع طلب السوق، من جهة، وعلى سهولة دخول مشروعات جديدة، وخروج مشروعات قائمة، على المدى الطويل، من جهة أخرى. وعملياً فإن طيف المنافسة يمتد من أسواق عالية المنافسة ـ عندما يكون هنالك عدد كبير من العارضين، كل منهم له سيطرة قليلة، أو ليست له سيطرة على الإطلاق على أسعار السوق ـ إلى حالة الاحتكار التام، عندما يسيطر عارض واحد على سوق، أو صناعة، ويتمتع بحرية وضع الأسعار، ما لم يكن مقيداً بقوانين حكومية. وعموماً فإن الأنظمة السائدة في سوق المنافسة هي:

- المنافسة التامة.
- المنافسة الاحتكارية.
- احتكار القلة.
- الاحتكار.

ومن الضروري التأكيد على أن النظام السائد في الأسواق هو نظام بين طرفي النقيض، أي بين المنافسة التامة والاحتكار التام. وبالرغم من استخدام المنافسة التامة في التحليل الاقتصادي فإنها تبقى مجرد حالة مثالية ليس إلا. ويرتبط تحقق المنافسة بتحقق مجموعة من الافتراضات من دونها لا يمكن إطلاق تسمية أسواق تنافسية عليها. وهذه الافتراضات هي:

- عدد كبير من العارضين، وحصة كل منهم غير كبيرة في السوق. وهذا يعني أن أي مشروع يعد صغيراً نسبياً مقارنة بالسوق كله، وبذلك فإنه غير قادر على التأثير في

الأسعار من خلال تغيير العرض الخاص به. وهكذا يعد السعر بالنسبة إلى أي مشروع سعراً معطى.

- تجانس الإنتاج: أي إن إنتاج جميع المشروعات متشابه. وهذا يعني أن إنتاج أي مشروع يمكن عده بديلاً تاماً لمنتجات المشاريع الأخرى.
- توافر معلومات متكاملة لدى المستهلكين حول الأسعار التي يرغب العارضون الآخرون البيع بموجبها.
- افتراض عدم وجود عوائق أمام دخول وخروج المشروعات من وإلى الصناعة على المدى الطويل، وبموجب هذا الافتراض يعد السوق مفتوحاً لمنافسة مشروعات جديدة، وهذا يؤثر في المدى الطويل في أرباح أي مشروع، علماً أن توازن المدى الطويل لسوق المنافسة التامة يحصل عندما يستطيع المشروع الحدي أن يحقق أرباحاً طبيعية في المدى الطويل فقط.
- افتراض أن لدى جميع المشروعات فرصاً متساوية في الحصول على التكنولوجيا، وعوامل الإنتاج الأخرى. وأن التحسينات التي تستحدث في تكنولوجيا إنتاج أحد المشروعات قابلة للتدفق spill- over على جميع العارضين الآخرين.
- عدم وجود وفورات خارجية externalities في الإنتاج، والاستهلاك، وبذلك لا يوجد أي انحراف بين الكلفة الخاصة، والاجتماعية والمنافع.

إن المشروع الذي يعمل في سوق يسوده نظام المنافسة التامة يتمتع بطلب يتصف بكونه تام المرونة، أي إن لدى المشروع القدرة على أن يبيع كل ما أنتجه، وبالسعر السائد في السوق.

شهد الجدل الخاص بالدور الذي يفترض أن تؤديه الدولة في النشاط الاقتصادي مدّاً وجزراً. ففي وقت سيادة طروحات المدرسة التجارية كانت هنالك دعوات بضرورة حماية

الدولة للمنظم. وما إن أفلت طروحات التجاريين mercantilist وانتشرت أفكار الطبيعيين physiocrats، حتى تغيرت الدعوات لتكون هذه المرة غير مؤيدة لتدخل الدولة وتدعو إلى ترك القطاع الخاص يعمل على النحو الذي يراه مناسباً. وبقي هذا الرأي سائداً، ليشهد ذروته في الولايات المتحدة الأمريكية، في الفترة السائدة بين الحرب العالمية الأولى وفترة الكساد العظيم الذي عمّ العالم الرأسمالي في نهاية العقد الثاني وبداية العقد الثالث من القرن العشرين. وبقي دور الدولة يتصف بصيغة التدخل المكيف adjusted laissez-faire من خلال التأكد من تحقق المنافسة الحرة، مع حماية ضرائبية، ومساعدات في مجال البنى التحتية، وتنظيم قانوني للمنافع العامة، ومقاومة الاحتكار، ويرفض غالبية الاقتصاديين اليوم بشكل أو بآخر، التطرف والمغالاة في ترك الدولة بلا دور تؤديه في الحياة الاقتصادية. والقول إن للدولة دوراً حيوياً في ضمان أن كل اللاعبين الأساسيين في السوق ملتزمون بقواعد ملائمة ومحددة ومعرفة جيداً؛ يؤكد ضرورة وجود دولة قوية، مجهزة جيداً، لضمان مصالح الجمهور ومنع حدوث الاستغلال والفساد من قبل القطاع الخاص.

ويقال إن ترك القطاعات المهمة، كالقطاع المصرفي، والتأمين، والإدارة، كلياً بيد القطاع الخاص من دون تنظيم قانوني كان من أحد أسباب تداعي المعجزة الآسيوية. (معجزة ما عرف بنمور آسيا).

وكأي نظام آخر فالمنافسة لها قانونها، الذي يراد من خلاله تحقيق أهداف محددة، أهمها ما يأتي:

- تنظيم إجراءات الحد من القيود التجارية (تحريم تثبيت الأسعار، تحريم الحرب الإعلانية).
- سن قوانين فاعلة، لها قدرة على التأثير في تنظيم عمل المصارف، وأسواق المال.
- العمل على خفض علميات الاندماج بين المؤسسات الرأسمالية.

ـ التقليل من مجالات الربح الاحتكاري في مجالات البنى التحتية، والمنافع العامة.

ـ حماية الملكية الفكرية.

ـ توفير الحماية للمؤسسات الرأسمالية من خلال تنظيم نشاطات المؤسسات المالية والمصرفية.

بدأ الاندماج الاقتصادي ــ أحد مظاهر الرأسمالية ـ يثير حوله جدلاً كبيراً، كونه نقيضاً للمنافسة، وسبباً في تبعات غير محمودة تضر بمصلحة المستهلك وبالمنافسة. وللحد من تلك الآثار تقوم الدول بسنّ «قوانين السيطرة على الاندماج» merge control laws وفي هذا المجال يلاحظ تطبيق العديد من دول العالم قوانين الحد من ظهور الاحتكار antitrust. ففي الولايات المتحدة الأمريكية شرع في عام 1976 قانون هارت – سكوت – رودينو hart- scott- rodino act الذي أريد منه أن يعطي »آلية مؤثرة في منع الاندماج غير الشرعي قبل وقوعه»، علماً أن أول التشريعات الأمريكية كان قانون شيرمان المضاد للاحتكار sherman antitrust act، ويعود تاريخه إلى العام 1890، وثم قانون كليتون clayton act الذي وضع موضع التطبيق عام 1914.

شكل العديد من دول العالم هيئات ولجاناً بقصد النظر في موضوع الاندماج، قبل أن يتم التكوين الشرعي للاندماج، ومن الأمثلة على هذه اللجان أو الهيئات: اللجنة الأوربية (EU)، مكتب المنافسة الكندي (CCB)، لجنة (ACCC) في أستراليا، و(OFT وMMC) في المملكة المتحدة، وجميع هذه الهيئات تعالج موضوع الاندماج بموجب إشعار مسبق.

وفي إطار العولمة الاقتصادية economic globalization ـ التي يؤسس حالياً لبنيتها الهيكلية من قبل الغرب ــ تنافش في الوقت الحاضر (2004) «مبادرة عالمية للمنافسة» global competion initiative، الهدف منها تأسيس هياكل مؤسساتية للمنافسة على المستوى العالمي.

# كارل منجر

(1921 - 1840)

كارل منجر Carl Menger اقتصادي نمساوي، أسس المدرسة النمساوية لعلم الاقتصاد، وأسهم في تطوير نظرية المنفعة الحدّية وفي صوغ النظرية الوهمية للقيمة. وُلد في غاليسيا Galicia في الامبراطورية النمساوية (في بولندا اليوم)، وحصّل تعليمه في براغ Prague وكراكو Krakow وفيينا.

درس منجر الاقتصاد في جامعتي براغ وڤيينا منذ عام 1859 حتى عام 1863، ثم اتجه للعمل صحفياً، وفي عام 1866 ترك الجريدة التي كان يعمل فيها محللاً للسوق، لينهمك في التحضير لامتحانات الدكتوراه الشفهية في القانون، وبعد نجاحه اتجه للعمل محامياً تحت التمرين في عام 1867، وفي العام نفسه حاز على درجة الدكتوراه في القانون من جامعة كراكو، لكنه ما لبث أن عاد؛ ليعمل صحفياً في الزاوية الاقتصادية لإحدى الصحف، وساعد على تأسيس جريدة يومية. وفي عام 1875 صار أستاذاً للعلوم الاقتصادية في جامعة ڤيينا، وبقي فيها حتى عام 1903 حين تقاعد عن التدريس ووقف نفسه لدراساته وأبحاثه في علم الاقتصاد.



ومما جعل منجر واحداً من مؤسسي «ثورة المنفعة الحدّية» marginal utility revolution ـ إلى جانب وليم ستانلي جيفونس W.S.Jevons وليون فالراس L.Walras ـ رؤيته في أن «للبضائع قيمة؛ لأنها تخدم استخدامات متنوعة أهميتها مختلفة».

استخدم منجر هذه الرؤية لحل تناقض «معيّن الأسهم الإضافية من غير زيادة مقابلة في رأس المال» الذي وضعه آدم سميث من دون حل، واستخدمه أيضاً لتنفيذ وجهة النظر التي عممها ديفيد ريكاردو D.Ricardo وكارل ماركس؛ والقائلة: «إن قيمة البضائع تتأتى من قيمة العمل المبذول لإنتاجها»، وأثبت وجهة نظر نقيضة تقول: إن «قيمة العمل تتأتى من قيمة البضائع التي ينتجها»، وهذا ما يجعل لاعبي كرة السلة المحترفين ـ مثلاً ـ يتلقون أجوراً مرتفعة.

كما استخدم منجر النظرية الوهمية للقيمة في دحض فكرة أرسطو القائلة إن «المبادلة تتضمن صفقة قيمة معادلة بقيمة معادلة». وأشار منجر، في عملية المبادلة، إلى أن الناس سيتخلون عما يثمنونه قليلاً لقاء ما يثمنونه عالياً، وهذا ما يجعل الطرفين يكسبان من المبادلة، وقد قاده ذلك إلى خلاصة مفادها أن الوسطاء يعيّنون القيمة بتسهيل المبادلة. وبيّن منجر أيضاً أن المال ـ بوصفه وسيط تعامل ـ يذلل صعوبة تبادل البضائع المباشر: فمثلاً، مربي الدجاج الذي يريد شراء البنزين يستسهل مقايضة دجاجة ببضاعة مقبولة على نطاق واسع (المال)، ومن ثم يقايض تلك البضاعة بالبنزين. إن مبادلة الدجاج بالبنزين مباشرة عملية صعبة جداً، وقد وُجد المال وسيلةً لتسهيل التفاعل الإنساني.

وضع منجر عدداً من المؤلفات منها: «مبادئ علم الاقتصاد» Principles of Economics (1871)، وهو من أهم مؤلفاته، وفيه حاول منجر إظهار العلاقة بين المنفعة والقيمة والسعر، و«تقصيات في منهج العلوم الاجتماعية: مع إشارة خاصة إلى علم الاقتصاد» Investigations into the Method of the Social Sciences: with special reference to economics (1883)، و«مغالطات مذهب التاريخية في الاقتصاد السياسي الألماني» The Fallacies of Historicism in German Political Economy، و«نحو تصنيف ترتيبي للعلوم الاقتصادية» Toward a Systematic Classification of the

On the Origins of Money «حول أصول المال»، و Economic Sciences (1889)
.(1892)

تُوفِّي منجر في فيينا، وقال جوزيف شومبيتر J.Schumpeter في تأبينه: «منجر ليس تلميذاً لأحد، وما وضعه ظل قائماً... إن نظرية منجر حول القيمة والسعر والتوزيع هي أفضل ما لدينا حتى اليوم».

# منظمة الأقطار العربية المصدرة للنفط

## (أوابك)

### التعريف

الشعار الأخير لأوابك

منظمة الأقطار العربية المصدرة للنفط (أوابك) Organization of Arab Petroleum Exporting Countries (OAPEC) هي منظمة إقليمية عربية متخصصة، تضم الدول العربية التي تنتج البترول وتصدِّره، وتهدف إلى التعاون فيما بينها لتحقيق أفضل السبل لتطوير الصناعة البترولية وللإفادة من مواردها وإمكاناتها، ولإقامة المشروعات المشتركة وخلق صناعة بترولية متكاملة وتأمين وصول البترول إلى أسواق عالمية بشروط عادلة ومعقولة.

في 9 كانون الثاني/ يناير 1968 تم الاتفاق على إنشاء المنظمة والتوقيع على ميثاقها في بيروت بين كل من السعودية وليبيا والكويت كما تم اختيار الكويت مقراً لها.

### العضوية والالتزامات

تضم المنظمة حالياً إحدى عشرة دولة عربية هي:

السعودية، الكويت، ليبيا، الجزائر، البحرين، مصر، العراق، قطر، سورية، الإمارات، وتونس (التي تم تعليق عضويتها منذ عام 1986 بناءً على طلبها).

والعضوية متاحة لأي دولة عربية مصدرة للنفط شريطة التزامها بميثاق المنظمة وأن يكون للنفط دور مهم في اقتصادها.

### التنظيم والمؤسسات التابعة

تمارس المنظمة مسؤولياتها واختصاصاتها عن طريق الأجهزة الأربعة الآتية:

1ـ المجلس الوزاري: وهو السلطة العليا للمنظمة والمسؤول عن رسم سياستها العامة وتوجيه نشاطها ووضع القواعد التي تسير عليها.

2ـ المكتب التنفيذي: ومهمته مساعدة المجلس الوزاري في الإشراف على شؤون المنظمة.

3ـ الأمانة العامة: تتولى الأمانة العامة القيام بتخطيط نشاط المنظمة وإدارته وتنفيذه، ويرأس الأمانة العامة أمين عام يعاونه عدد من الأمناء المساعدين.

4ـ الهيئة القضائية: وهدفها البت في الخلافات التي تقع بين أعضاء المنظمة.

كما تم إحداث أربع شركات ومركز تدريب لتحقيق أهداف المنظمة والتكامل الاقتصادي في صناعة النفط، وهذه الشركات تعمل على نحو مستقل عن المنظمة، وذلك من خلال مجالس إداراتها، وهي:

ـ الشركة العربية البحرية لنقل البترول (AMPTC): مقرها الكويت.

ـ الشركة العربية لبناء وإصلاح السفن أسري ASRY)): ومقرها البحرين.

ـ الشركة العربية للاستثمارات البترولية أبيكورب (APICORP): ومقرها مدينة الدمام في السعودية.

ـ الشركة العربية للخدمات البترولية (APSCO): ومقرها ليبيا.

**وقد قامت بإنشاء ثلاث شركات فرعية هي:**

أ ـ الشركة العربية للحفر وصيانة الآبار (أدووك ADWOC) ومقرها ليبيا.

ب ـ الشركة العربية لجس الآبار (أولكو AWLCO) ومقرها العراق.

ج ـ الشركة العربية لخدمات الاستكشاف الجيوفيزيائي (أجيسكو AGESCO) ومقرها ليبيا.

هـــ ـ معهد النفط العربي للتدريب: ومقره بغداد.

## دورها الاقتصادي

تهدف المنظمة إلى تعاون أعضائها في مختلف أوجه النشاط الاقتصادي في صناعة البترول،أ وتقرير الوسائل والسبل للمحافظة على مصالح أعضائها المشروعة في هذه الصناعة منفردين ومجتمعين، وتوحيد الجهود لتأمين وصول البترول إلى أسواق استهلاكه بشروط عادلة ومعقولة، وتوفير الظروف الملائمة للاستثمار في صناعة البترول في الأقطار الأعضاء. وبسبب حرب الخليج الأولى والثانية تم تجميد نشاط معهد النفط العربي للتدريب، وكذلك تم انعقاد الاجتماعات الرسمية للمنظمة في القاهرة بدل الكويت.

## المنظمة والنظام الاقتصادي الدولي

نظراً لما تشهده السوق النفطية العالمية من تطورات خاصة فيما يتعلق بأسعار النفط الخام، ولأن عدداً من أقطار منظمة الأقطار العربية المصدرة للنفط وهي: العراق، الكويت، السعودية، قطر، ليبيا، الإمارات، والجزائر ذات دور رئيسي ومنتج ومصدر للنفط ضمن إطار منظمة الأقطار المصدرة للنفط (أوبك) فإن هذه الأقطار تتحمل الجزء الأكبر من الأعباء التي تنجم عن أي إجراءات أو قرارات تتخذها منظمة أوبك فيما يتعلق بالحفاظ على استقرار السوق النفطية وعلى مستويات أسعار عادلة.

ولأن الدول العربية السبع المذكورة أعلاه هي ثقل منظمة أوبك فلها تأثير كبير في قرارات هذه المنظمة فيما يتعلق بأسعار النفط الخام، خاصةً إذا قررت إنقاص مستوى الإنتاج أو زيادته، وبالتالي فهي مؤثر حقيقي في الاقتصاد العالمي.

### المنظمة ومساعدات بلدان العالم الثالث

لا تقدم هذه المنظمة مساعدات مباشرة لبلدان العالم الثالث ولكنها تعمل على المحافظة على الأسعار على نحو عادل يظهر تأثيره في شعوب هذه البلدان.

# منظمة التجارة العالمية

تشكّل منظمة التجارة العالمية World Trade Organization (WTO) أحد الأركان الأساسية للنظام الاقتصادي العالمي الجديد. لذلك يتوجب تعرّف ماهيتها وظروف نشأتها وشروط العضوية والتصويت فيها قبل التطرق إلى تحديد خصائصها العامة وبنيتها التنظيمية، ومدى تأثيرها على النظام الاقتصادي المعاصر.

تعريفها: منظمة التجارة العالمية هي منظمة اقتصادية دولية ذات طابع عالمي، تتمتع بالشخصية القانونية المستقلة، وتهدف إلى تحرير التجارة الدولية وفض المنازعات التجارية الدولية؛ وفقاً للقواعد والأحكام المتفق عليها في ميثاقها التأسيسي.

نشأتها: نشأت منظمة التجارة العالمية على أنقاض الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (الغات) التي تمّ توقيعها عام 1947 لتنظيم التبادلات التجارية الدولية. ولم تكن (الغات) تعدّ منظمة عالمية بالمعنى القانوني، لكنها اكتسبت بالممارسة في نصف قرن من الزمن صفة الهيئة غير الدائمة التي تمارس مهامها بوساطة أمانة عامة مقرها جنيف. وقد نجحت (الغات) في الإشراف على ثماني جولات تفاوضية متعددة الأطراف بهدف تحرير التجارة العالمية، وكان أهمها: جولة كنيدي (1963- 1967) وجولة طوكيو (1973- 1979) وأخيراً جولة أورغواي (1986- 1993) التي شهدت مناقشات شاقة ومعقدة، انتهت بتاريخ 15/ 4/ 1994 توقيع عدد من الاتفاقيات ومذكرات التفاهم، وخاصة ميثاق مراكش المؤسس لمنظمة التجارة العالمية، التي حلّت محل (الغات) اعتباراً من 1/ 1/ 1995.

العضوية: فيها تتألف المنظمة من أعضاء أصليين، وهم الأطراف المتعاقدة التي وقّعت على ميثاق مراكش والاتفاقات التجارية الملحقة به عام 1994، وقامت بالتصديق عليها أصولاً، وكان قد بلغ عددها 148 دولة عضواً حتى عام 2005، بينها حوالي (85)

دولة نامية. والعضوية مفتوحة للدول كافة، ولكل إقليم جمركي مستقل يتمتع بالاستقلال الذاتي. ويتم دراسة طلبات الانضمام وفق شروط يتم التفاوض عليها والاتفاق بشأنها كما يتم اتخاذ القرار بالموافقة على الانضمام أو عدمه من قبل المؤتمر الوزاري للمنظمة، بناء على تقرير المدير العام وفريق التفاوض، وذلك بأغلبية ثلثي الدول الأعضاء. ويجوز الانسحاب منها بعد ستة أشهر من تاريخ تلقي المدير العام طلب الانسحاب. وقد وصل عدد الدول الأعضاء في المنظمة لغاية عام 2003 إلى 142 دولة، تتعامل بما يربو على 90٪ من حجم التجارة الدولية، وهنالك طلبات انضمام على قائمة الانتظار من حوالي 30 دولة، ومنها اليمن والسعودية والجزائر ولبنان والسودان وعمان والعراق وليبيا، وسورية التي كانت من الدول الموقّعة على اتفاقية (الغات)، ثم انسحبت منها عام 1951، بعد انضمام «إسرائيل» إليها. وهذه الدول تتمتع حالياً بصفة عضو مراقب في أجهزة المنظمة، وقد انضمت إليها حتى مطلع عام 2004م تسعة أقطار عربية: مصر والمغرب وتونس وموريتانيا والكويت والبحرين وقطر والإمارات العربية المتحدة والأردن.

التصويت فيها: تعتمد المنظمة قاعدة المساواة في التصويت؛ أي إن لكل دولة صوتاً واحداً في أجهزة المنظمة التي يتم صياغة قراراتها بالتوافق consensus بهدف التوصل إلى تسويات توفيقية، وفي حال اعتراض إحدى الدول الأعضاء؛ يتم اللجوء إلى التصويت بالأغلبية البسيطة؛ إلا في بعض الحالات التي تحتاج إلى تصويت ثلثي الأصوات، ومثال ذلك قبول دولة عضو، أو ثلاثة أرباع الأصوات، كقرارات هيئة فضّ المنازعات.

**الخصائص العامة للمنظمة**

بموجب ميثاق مراكش والاتفاقات الملحقة به تلتزم الدول الأعضاء باحترام المبادىء الأساسية وتعزيز الأهداف من أجل تحقيق مهام المنظمة في المجالات الداخلة باختصاصها كافة.

أما الأهداف؛ فهي:

- الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية والتوسع في الإنتاج والمبادلات التجارية الدولية.
- العمل على رفع مستوى المعيشة والارتقاء بمستويات الدخل القومي للدولة المتعاقدة.
- تخفيض الحواجز الجمركية وإزالتها وغيرها من العوائق التي تعرقل حركة التجارة وفتح الأسواق أمام المنافسة.
- تشجيع حركة انتقال رؤوس الأموال والاستثمارات الدولية وسهولة وصولها إلى الأسواق ومصادر المواد الأولية.
- الإشراف على تنفيذ الاتفاقات المنظمة للعلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، وانتهاج أسلوب المفاوضات لتسوية المشكلات الناجمة عنها.

أما المبادىء التي تسعى المنظمة إلى تحرير التجارة الدولية وفقها فهي:

- مبدأ الشفافية؛ أي الالتزام بعدم فرض قيود غير تعريفية كنظام الحصص الكمية لتقييد المستوردات إلاّ في حدود معيّنة.
- مبدأ المعاملة الوطنية؛ أي الالتزام بعدم اللجوء إلى فرض قيود غير تعريفية لحماية المنتج الوطني والتمييز بينه وبين ما يماثله من المنتجات المستوردة.
- شرط الأمة الأولى بالرعاية، أي إنه يتوجب على الدولة العضو - التي تمنح أيّ ميزة أو معاملة تفضيلية لأيّ طرف آخر- أن تمنح الميزة والمعاملة نفسها، حالاً من بدون قيد أو شرط، للدول الأعضاء الأخرى كافة، سوى في حال وجود ترتيبات إقليمية كالاتحادات الجمركية والمناطق الحرة.

- مبدأ التقييد الكمّي للتجارة في حال وقوع أزمة في ميزان المدفوعات أو لمواجهة انخفاض جسيم في الاحتياطيات النقدية، لكن بشرط تخفيف هذه القيود وإلغائها تدريجياً عندما تزول أسباب وجودها.

- مبدأ التخفيض المتبادل للتعرفة الجمركية وفق مستويات محددة، وتقديم تعويضات للأطراف المتضررة من رفع التعرفة عند اللزوم.

- مبدأ عدم إغراق الأسواق بالبضائع؛ أي الالتزام بعدم تصدير منتجات بأسعار تقل بصورة غير طبيعية عن أسعارها المحلية وتكاليف الإنتاج؛ مما قد يسبّب أضراراً جسيمة للمنتجين المحليين في الدول المستوردة.

- مبدأ اللجوء إلى إجراءات الوقاية في حالات الطوارىء، كما في حالة التدفق المفاجىء والضخم للمستوردات من سلع معيّنة قد يُلحق ضرراً جسيماً بالمنتج المحلي، أو يهدد بوقوع ضرراً كهذا. ويجب تطبيق هذه الإجراءات من دون تمييز والالتزام بإلغائها عند زوال الظروف الطارئة.

- مبدأ الامتناع عن دعم الصادرات، كمنح إعانات للصادرات الوطنية؛ بما يلحق ضرراً بطرف متعاقد آخر.

- مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية، أو ما يسمى بقاعدة التمكين، حيث يجوز للدول النامية اتخاذ إجراءات حمائية إضافية لتحقيق المرونة في تعديل تعرفتها الجمركية والحصول على مزايا تجارية من الدول المتقدمة - وفق ترتيبات محددة - بما في ذلك الإعفاء من تطبيق بند الأمة الأولى بالرعاية.

- مبدأ المفاوضات التجارية؛ أي الالتزام بتسوية المنازعات بين الدول الأعضاء عبر التشاور والتفاوض ضمن نطاق المنظمة؛ بهدف التوصل إلى تسوية عادلة وفعالة.

## مهام المنظمة

حدّدت المادة الثالثة من ميثاق مراكش مهام المنظمة بما يأتي:

- الإشراف على تنفيذ المبادىء والقواعد والإجراءات التي تتضمنها الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف.
- تنظيم جولات المفاوضات التجارية التي ترمي إلى تحقيق المزيد من تحرير التجارة الدولية.
- متابعة السياسات التجارية للدول الأعضاء ومراقبة وفق الآليات المتفق عليها.
- التعاون مع المؤسسات المالية الدولية لتوفير المزيد من الاتساق في السياسة الاقتصادية على الصعيد الدولي.
- الفصل في المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء.

تولّت منظمة التجارة العالمية الإشراف على تنفيذ بنود اتفاقية (الغات) الاتفاقات التجارية كافة وما طرأ عليها من تعديلات في الجولات التفاوضية المتعددة الأطراف. وقد تناولت هذه الاتفاقات مجالات شتى تتعلق بتحرير التجارة الدولية، وتتضمن السلع الزراعية والمنسوجات والملابس والمنتجات الصناعية، والخدمات (GATS) والتجارة المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية (TRIMS) وحماية حقوق الملكية الفكرية (TRIPS) والقيود الفنية على التجارة والإجراءات الوقائية وقواعد المنشأ وتراخيص الاستيراد وإغراق الأسواق والتقييم الجمركي. هذه الاتفاقات ـ التي لا تلزم إلا من ينضم إليها ـ تؤلف مع ميثاق مراكش نظاماً قانونياً متكاملاً يشمل معظم قطاعات التجارة الدولية، ويتسم بدرجة عالية من التفصيل والوضوح والإحكام في قواعده وإجراءاته، لكن لا تزال هناك بعض المجالات التي بقيت خارج نطاق عمل المنظمة كتلك المتعلقة بتجارة الصلب والنفط والغاز.

## البنية التنظيمية للمنظمة

يعكس الهيكل التنظيمي للمنظمة الأهداف والمبادىء والمهام التي أُنشئت من أجلها، وتتضمن الأجهزة الآتية:

- المؤتمر الوزاري: ويتألف من ممثلي الدول الأعضاء كافة. ويجتمع مرّة على الأقل كل سنتين، كما يضطلع بتنفيذ مهام المنظمة واتخاذ القرارات اللازمة في جميع المسائل المتعلقة بالاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، وكذلك الموافقة على منح العضوية وتعيين المدير العامّ للمنظمة وتشكيل لجان فرعية.
- المجلس العامّ: ويتألف أيضاً من ممثلي الدول الأعضاء، ويجتمع عند الحاجة، كما يتولى مهام المؤتمر الوزاري في فترة عدم انعقاده، ويقوم بمهام هيئة مراجعة السياسة التجارية وفضّ المنازعات، ويعتمد الأنظمة المالية، ويشرف على المجالس المتخصصة والتعاون مع المنظمات الأخرى.
- المجالس المتخصصة: وتمارس وظائفها حسب المجال التجاري الذي يتبعها، كمجلس السلع، والخدمات، والملكية الفكرية. وتكون عضويتها مفتوحة لممثلي جميع الدول الأعضاء، وتجتمع حسب الضرورة للاضطلاع بمهامها.
- اللجان الفرعية: ويتم إنشاؤها من قبل المؤتمر الوزاري، مثل: لجنة التجارة والتنمية، ولجنة قيود ميزان المدفوعات، ولجنة الموازنة والمالية.
- الأمانة العامة: ويرأسها مدير عامّ يحدد المؤتمر الوزاري وظائفه وواجباته وشروط تعيينه، مع موظفي الأمانة العامة كافة.

## التطورات اللاحقة

تتمحور مهام منظمة التجارة العالمية حول تحقيق هدف فتح الأسواق العالمية أمام المنافسة الحرة في قطاعات التبادلات التجارية كافة، وهذا ما أفرز لاحقاً عدداً من

الإيجابيات والسلبيات، كان لها تأثير واضح في اقتصاديات الدول العربية؛ وفي الإرادة السياسية للانضمام إلى المنظمة لدى بعض الدول.

- الإيجابيات والإنجازات: مما لا ريب فيه أن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وتطبيق مبادئها بكل شفافية ودقة؛ يسهم على المدى الطويل في استقرار الأسعار وتطوير الإنتاج المحلي؛ نتيجة اتباع سياسة تثبيت الرسوم الجمركية وإلغائها تدريجياً، وهذا ما سيساعد أيضاً على مكافحة التقليد والحفاظ على حقوق الملكية الفكرية وزيادة الكفاءة الإنتاجية بسبب تصاعد وتيرة المنافسة الدولية؛ مما يؤدي إلى انتعاش بعض القطاعات الإنتاجية للدول النامية، وسهولة نفاذ صادراتها إلى الأسواق العالمية، ومن ثمّ زيادة حجم التبادلات الدولية.

- السلبيات والإخفاقات: أسهم الانخفاض التدريجي للرسوم الجمركية في زيادة العجز بالموازنة وارتفاع تكاليف الإنتاج، ومن ثمّ زيادة الأسعار. كما أن إجراءات تحرير التجارة الدولية - كما نصتّ عليها اتفاقات المنظمة - تنصبّ على نسبة محددة من القطاعات التجارية، وتمتد فترات طويلة، وهذا ما أوجد صعوبات أمام الدول النامية من أجل التصدي لمنافسة المنتجات المستوردة ذات الجودة الأفضل والتكلفة الأقل؛ مما زاد من الأعباء الاجتماعية وارتفاع معدلات البطالة، يضاف إلى ذلك تخفيض الدعم الحكومي لبعض المنتجات والسلع، مما ينعكس سلبياً على ميزان المدفوعات وارتفاع معدل التضخم. وقد استغلت بعض الدول المتقدمة الاستثناءات لفرض قيود تجارية في بعض الحالات؛ بهدف التحايل على ميثاق المنظمة، ولم تلتزم كثير من هذه الدول بمنح معاملة تفضيلية للدول النامية.

- الانعكاسات على الدول العربية: تتضمن اتفاقيات المنظمة التزامات وحقوقاً متبادلة؛ لذلك يتوجب النظر إلى مسألة الانضمام للمنظمة بموجب معيار موضوعي واقتصادي، فقد يؤدي ذلك إلى ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية خاصة الغذائية منها

التي تعدّ بعد النفط أهم الصادرات العربية؛ ومن ثمّ ارتفاع تكاليف برامج التنمية. وستتحمّل بعض الدول العربية المستوردة للغذاء صعوبات جمة في توفير احتياجاتها من المواد الغذائية في الأسواق العالمية، ومن الممكن أن تواجه مشكلات مالية بسبب فقدان بعض الموارد الناجمة عن تخفيض التعرفات الجمركية والغائها. لكن إزالة الحواجز وإلغاء نظام الحصص سيمنح فرصة أفضل للتوسع في صناعة البتروكيمياويات والمنسوجات، وذلك على المنافسة الشديدة للمنتجات الآسيوية الرخيصة؛ كل ذلك يتطلب مواجهة متضامنة عبر إقامة تكتلات اقتصادية عربية مشتركة وتنسيق المواقف العربية التي تسعى إلى الانضمام إلى المنظمة.

# منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية

منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية Organization for Economic Cooperation and Development (O.E.C.D) منظمة دولية تجمع في عضويتها الدول الصناعية الرأسمالية في أوربا وآسيا وأمريكا؛ بهدف التشاور وتحليل الأحداث الاقتصادية العالمية، إضافة إلى كونها منتدى للتفاوض والتوافق بين هذه الدول حيال بعض المسائل الاقتصادية؛ تتولى نشر كثير من التقارير والمنشورات ذات الطابع الاقتصادي والسياسي.

نشأتها وتطورها: تأسست هذه المنظمة في عام 1948، تحت اسم المنظمة الأوربية للتعاون الاقتصادي من أجل التوافق على توزيع المساعدة الأمريكية بمقتضى مشروع مارشال، ثم تحولت في عام 1961 إلى منظمة التعاون والتنمية، وتوسعت عضويتها؛ لتشمل كل الدول الصناعية الغربية، وتضم حالياً (عام 2004) في عضويتها ثلاثين بلداً كلها تلتزم النظام الديمقراطي واقتصاد السوق. وللمنظمة علاقات عمل مع أكثر من سبعين بلداً موزعين في القارات السّت، وكذلك مع المنظمات غير الحكومية ومنظمات المجتمع المدني؛ مما يوفر لها مدى عالمياً واسعاً.

مهام المنظمة، تضمّن ميثاق منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية الأهداف الرئيسية التوافقية للدول الأعضاء والمتمثلة بتحقيق الازدهار الاقتصادي وفقاً لمبادئ الأمم المتحدة؛ وحماية الحريات الشخصية ورفع مستوى الرفاه. ويقرر الميثاق أن تحقيق هذه الأهداف يكون بالتعاون النشيط بين الدول الأعضاء وفيما بينها وبين الدول غير الأعضاء أيضاً بما يسهم في إقامة علاقات سليمة ومنسجمة بين الشعوب، كما تستطيع الدول المتقدمة اقتصادياً ـ بتعميق التعاون فيما بينها وبمساعدة الدول السائرة بطريق النمو؛ وعن طريق توسيع التجارة العالمية ـ النهوض باقتصادات مختلف الدول وتحسين العلاقات

الاقتصادية الدولية، ومع تحويل المنظمة الأوربية للتعاون الاقتصادي إلى منظمة التعاون والتنمية الدولية حددت أهداف المنظمة بالآتي:

- الإستخدام الفعال للموارد الاقتصادية.

- توفير تطوير الموارد وتشجيع البحث والتأهيل المهني.

- اتّباع سياسات مخصَّصة لضمان النمو الاقتصادي والاستقرار المالي الداخلي والخارجي، والعمل على تلافي قيام أوضاع يمكن أن تعرّض للخطر اقتصادات الدول الأعضاء وغير الأعضاء.

- متابعة الجهود لتقليص العوائق وإزالتها أمام تبادل البضائع والخدمات وتسهيل عمليات المدفوعات الجارية والتوسع في تحرير حركة رؤوس الأموال.

- الإسهام في تنمية الدول الأعضاء وغير الأعضاء من البلدان النامية بوسائل مناسبة، ومدّ هذه البلدان برؤوس الأموال وتقديم المساعدة التكنولوجية وتوسيع الأسواق أمام صادراتها.

ويعدد الميثاق المهام المطلوب القيام بها من قبل المنظمة والأعضاء فيها من حيث تبادل المعلومات وإبلاغ المنظمة بالمعطيات الضرورية لتنفيذ مهامها في الاستمرار بالتشاور وإجراء الدراسات والمساهمة في المشروعات التي يتم التوافق عليها إضافة إلى التعاون الوثيق بين الأعضاء.

هذا، وتتولى المنظمة اتخاذ القرارات التي تجمع كل الدول الأعضاء؛ وتقديم المقترحات للأعضاء؛ وإبرام الاتفاقيات مع الأعضاء ومع الدول من غير الأعضاء وكذلك مع المنظمات الدولية الأخرى.

الهيكل التنظيمي للمنظمة: يتولى السلطة في المنظمة مجلس مؤلف من ممثلين عن جميع الأعضاء؛ وهو الهيئة العليا للمنظمة، ويمكن لهذا المجلس أن يجتمع على مستوى الوزراء

أو على مستوى الممثلين الدائمين. ويتولى رئاسة المجلس رئيس، يعيّن بالتوافق لمدة سنة قابلة للتجديد سنة ثانية لرئاسة الاجتماعات الوزارية، ويعاونه نائبان منتخبان سنوياً أيضاً. ويمكن للمجلس تسمية لجنة تنفيذية وتشكيل أيّ لجنة فرعية لتحقيق أهداف المنظمة، كما يُسمّي المجلس أميناً عاماً للمنظمة لمدة خمس سنوات، يكون مسؤولاً أمام المجلس، ويعاون الأمين العام عدد من الأمناء العامين المساعدين يسميهم المجلس بناء على اقتراح الأمين العام. ويقوم الأمين العام بتعيين الموظفين وفقاً للنظام الذي يقرره المجلس. ويمارس الموظفون عملهم بإشراف الأمين العام؛ وليس بصفتهم مواطنين تابعين لدولة معيّنة.

ويتبع الأمانة العامة العديد من المديريات والدوائر؛ إضافة إلى لجان متخصّصة يتم تأليفها لدراسة حالة معيّنة أو معالجة قضية محددة؛ إضافة إلى العديد من الوكالات المتخصّصة شبه المستقلة، مثل:

- وكالة الطاقة الذرية،
- الوكالة الدولية للطاقة،
- المؤتمر الأوربي لوزراء النقل،
- مركز الأبحاث والابتكار،
- مركز التنمية،

وأما إدارات المنظمة فمنها:

- إدارة الغذاء والزراعة والصيد،
- إدارة الأعمال المالية والتشريعات،
- إدارة التعاون من أجل التنمية،

- إدارة التربية.

الدور الاقتصادي للمنظمة: تحولت منظمة التعاون والتنمية الدولية إلى أداة من أدوات العولمة الاقتصادية من خلال السعي إلى تحرير الاقتصاد وتيسير عمليات التبادل وحرية انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال، وافتتحت لها مراكز في العديد من دول العالم. كما أحدثت أقساماً وإدارات خاصة تهتم بشؤون إفريقيا وأمريكا اللاتينية، وتدعم جهود دول القارتين لتحقيق التنمية الاقتصادية.

# المنظمة الدولية للمواصفات والمقاييس

# (الآيزو)

## تعريف المنظمة الدولية للمواصفات والمقاييس (الآيزو)

شعار

المنظمة الدولية للمواصفات والمقاييس

إن كلمة آيزو (ISO) هي اختصار لعبارة المنظمة الدولية للمواصفات والمقاييس International Organization for Standardization (ISO)، وهي اتحاد دولي أو منظمة دولية غير حكومية non governmental وليست من منظمات الأمم المتحدة، تضم هيئات أو أجهزة المواصفات والمقاييس في الدول المختلفة، ويشارك فيها عضو من كل دولة، وتختص بإصدار المواصفات الدولية ، وقد تأسست في عام 1946في جنيف لتسهيل التعاون وتوحيد المواصفات الصناعية على المستوى الدولي بهدف تسهيل عمليات التبادل التجاري للسلع والخدمات، فالمعايير الموضوعة من قبلها تعد بمنزلة نظام لتأكيد الجودة وضمانها، وهي تراعي عند إصدار هذه المقاييس مصالح جميع الأطراف من المنتجين والمستهلكين والحكومات والجهات العامة وغيرها. ولئن كانت ممارسات الدول الصناعية الكبرى – ولاسيما في مجال الهندسة الميكانيكية – تعرقل تقدم العمل بمواصفات الآيزو لما كان لها من جذور راسخة، وعدم الرغبة في تغيير مثل هذه المواصفات الأساسية؛ فإن الصناعات العالمية أصبحت تسارع لتطبيق توصيات الآيزو بما يؤكد ضرورة الدخول في محادثات دولية مسبقة بوساطة اللجان الفنية المختلفة قبل أن تتغلغل أي ممارسات عميقة الجذور في القطاعات الصناعية المختلفة في العالم.

## تعريف الآيزو 9000 ومدى الحاجة إليها وخصائصها

الآيزو 9000 هي عبارة عن سلسلة من معايير إدارة الجودة وتوكيدها وضمانها، طوّرتها المنظمة الدولية للمواصفات والمقاييس، وتعد هذه المعايير القياسية الأساس العام للتجارة العالمية ويمكن من خلالها تحقيق تجانس السلع والخدمات وإرضاء المستهلكين وتحقيق جودة الإنتاج. ولايتم تحقيق التطابق مع هذه المواصفات القياسية دفعة واحدة، بل من خلال فترة من الزمن للوصول إلى إنتاج عالي الجودة.

لكل دولة مواصفاتها القياسية الخاصة بها، وهذا يضع حواجز تعرقل التجارة الدولية؛ ولذا فإن من الأفضل وجود مواصفات قياسية عالمية تطبق على جميع المشاركين في السوق الدولية، بدلاً من وجود مواصفات قياسية أوربية وأخرى أمريكية وثالثة آسيوية... وهكذا. وقد تطورت هذه المواصفات القياسية العالمية عبر تأسيس المنظمة الدولية للمواصفات والمقاييس (الآيزو).

ومن المتوقع في غضون السنوات القليلة القادمة أن تكون سلسلة الآيزو 9000 الطريق الوحيد لدخول الأسواق والبقاء فيها، فعندما تتاح للمستهلك فرصة التعامل مع أكثر من مؤسسة فسيفضل من دون شك التعامل مع المؤسسات التي لديها نظم لضمان الجودة وتوكيدها.

إن معايير الآيزو ومواصفاتها لا تصف تفاصيل نظم الجودة، إنها تضع إرشادات أساسية للجودة العالمية في مختلف قطاعات الإنتاج للسلع والخدمات، وهي تراعي وتهتم بأنشطة مراجعة لتحسين طرائق تطبيق معايير الجودة ونظامها، وعد نتائج هذه المراجعة من المصادر المهمة للمعلومات التي تفيد في تحسين الجودة للسلع والخدمات. كما تهتم وتركز على تدريب العاملين في مؤسسات إنتاج السلع والخدمات بوصفها حجر الزاوية في تطبيق نظام مواصفات الجودة العالمية وتنفيذه.

يتم اختيار أحد أجزاء سلسلة الآيزو (9000) المناسب للتطبيق حسب أداء المؤسسة وأنشطتها، فإذا كانت المؤسسة تؤدي أنشطة تصميم وإنتاج وتركيب وخدمات فيجب تطبيق الآيزو (9001) لضمان الجودة في أداء المؤسسة، وإذا لم تمارس أنشطة تصميم فيجب تطبيق الآيزو (9002)، وإذا كانت المؤسسة صغيرة ونشاطها غير معقد فإنه يمكن تطبيق الآيزو (9003) لضمان الجودة وتوكيدها عن طريق الاختبار والمعاينة النهائية التي تتم على السلع النهائية المنتجة.

توجد ستة معايير تحكم اختيار نموذج لضمان الجودة وتوكيدها هي: درجة تعقيد التصميم (السلعة، الإنتاج، العمليات) ومدى تكامل التصميمات واستقرارها وثباتها، ودرجة تعقد عملية الإنتاج، وخصائص السلعة وصفاتها، وأمان السلعة والاقتصاد في التكاليف. وجميع هذه المعايير يمكن المنافسة فيها في الأسواق الدولية، وتؤثر في حجم صادرات الدولة وميزانها التجاري.

## مبررات تطبيق الآيزو 9000

تدرك كل المؤسسات أنها من دون تطبيق نظام للجودة ستفقد كثيراً من أعمالها، فالاتحاد الأوربي جعل الحصول على شهادة الآيزو 9000 أمراً إلزامياً للتصدير إلى أسواق دول الاتحاد وأغلب العملاء يطلبون هذه الشهادة من الموردين، وتكون شرطاً في العديد من المناقصات التي تطرحها المؤسسات لشراء سلعة أو خدمة معينة، كما تطلبها المؤسسات من المقاولين الفرعيين لدعم موقفها وجودة أعمالها في الأسواق الدولية. إن التسجيل بشهادة الآيزو 9000 يعطي العملاء الثقة بالمؤسسة التي يريدون التعامل معها؛ لأن المؤسسة تكون عندئذٍ ملتزمة بمسؤوليتها نتيجة هذا التسجيل.

ويعزز التسجيل بشهادة الآيزو9000 موقف الشركات والمصانع خصوصاً في الدول الصناعية الكبرى في مواجهة الدعاوى القانونية من قبل مستخدمي سلعها نتيجة وجود مشكلة في السلعة قد تؤدي إلى حدوث ضرر للمستهلك، بفرض أن شهادة الآيزو

تقرر بأن الشركة قامت بجميع الاختبارات التي تضمن السلامة في السلعة، وإن ما قد يحدث يرجع إلى سوء استعمال المستهلك للسلعة وليس لسوء في التصنيع.

يؤدي نظام الآيزو 9000 إلى زيادة الإنتاجية، وتخفيض الهدر، وتحسين الجودة ويقلل التكاليف، وبالتالي يعد الأساس المتين لبناء نظام إدارة الجودة الشاملة التي يمكن من خلالها المنافسة والسيطرة على جزء كبير من الأسواق الدولية.

وعلى الرغم من أن عدد الشركات والمنظمات الحاصلة على شهادة الجودة يعد منخفضاً سواء في أوربا أو أمريكا، إلا فإنه يزداد ازدياداً كبيراً نظراً للإدراك المتنامي بفوائد الحصول على شهادة الآيزو 9000 في مجال تسويق السلع والخدمات ولاسيما تسويقها دولياً. وبمرور الوقت يمكن أن تصبح مواصفات الآيزو الحكم الفصل لصفة الجودة في الأسواق الدولية ،وقد أصبحت مواصفات إلزامية لبعض السلع في الاتحاد الأوربي. وبدأ العديد من المؤسسات والمنظمات الحكومية الأمريكية وأغلب المصنِّعين الأمريكيين في اختيار مواصفات الآيزو طوعياً؛ لزيادة عدد الزبائن وزيادة أرباحهم وكسب الجزء الأكبر من الأسواق الدولية.

ومن شأن معايير الجودة العالمية ومواصفاتها تخفيض القيود التجارية على الصعيد الدولي، والوصول من خلالها إلى توحيد الأسواق الدولية. وقد أنشئت عدة جوائز لتشجيع المشاركة الفعالة في مجال حركة الجودة الشاملة، مثل الجائزة العالمية الأوربية للجودة وجائزة (مالكوم بالدريج) على مستوى الولايات المتحدة وجائزة منظمة نيجيريا للتوحيد القياسي للشركات التي تحقق المواصفات القياسية للجودة العالمية. وقد تضمنت اتفاقيات منظمة التجارة العالمية (WTO) – وإدراكاً لأهمية الدور الذي يمكن أن تقدمه المقاييس الدولية ونظم تقييم المطابقة لتحسين الإنتاج وتسهيل سير التجارة الدولية – خمس عشرة مادة تنظم المعايير والمقاييس الفنية الدولية بطريقة لا تجعل من هذه المعايير عقبات لا داعي لها أمام التجارة الدولية .

## المنفعة

المنفعة هي الأهمية التي يقرّها شخص اقتصادي لسلعة معينة تبعاً لقدرتها على إشباع حاجة اقتصادية بصرف النظر عن أي اعتبارات أخلاقية أو صحية.

تعدّ المنفعة utility الأساس النظري للعديد من الموضوعات الاقتصادية، مثل منحنيات السواء التي تقيس سلال packets من توليفات مختلفة من السلع والخدمات، يطلبها مستهلك ما، أو مجموعة ما، عند مستويات مختلفة من الإشباع.

كما استخدم مفهوم المنفعة أيضاً في موضوعات أخرى، مثل دوال المنفعة ودوال الرفاه الاجتماعي، وتعظيم باريتو وغيرها من الموضوعات، وخاصة تلك المتعلقة باقتصاديات الرفاه الاجتماعي، والتي تعد فيها المنفعة محوراً مركزياً.

### المنظور التاريخي:

تطورت فكرة المنفعة مع تطور الفكر الاقتصادي، فعلى أثر أفول أفكار المدرسة النفسية (البسيكولوجية) التي كانت سائدة حتى عام 1870، ظهرت إلى الوجود بواكير فكرة المنفعة، على يد ثلاثة من الاقتصاديين الذين عملوا كلاً على حدة، وهم الاقتصادي النمساوي كارل منجر C.Menger مابين (1846-1921) والإنكليزي وليم ستانلي جيفونس W.S.Jevons مابين (1835-1882) والفرنسي ماري ليون فالراس M.L.Walras مابين (1834-1910). وقد استند الثلاثة في بلورة أفكارهم إلى فكرة بسيطة؛ هي أن شدة الحاجة إلى شيء ما تقَل تدريجياً لدى إشباعها. وبافتراضهم أن الشيء قابل للتجزئة، عليه فإن الوحدة الأخيرة من الشيء تحدد منفعة ذلك الشيء كلياً. ولكون المنفعة تمثل القيمة value، فإن المنفعة الحدّية للشيء تمثل قيمته.

أما نظرية المنفعة الحدّية الحديثة، والتي تُعتمد في التحليل الاقتصادي حالياً؛ فقد طُوِّرت على يد هِكس Hicks وألِن Allen وساموِيلسون Samuelson في النصف الأول من القرن العشرين. وقد رأى أنصار مذهب المنفعة Utilitarianism أن تعظيم المنفعة يُعدّ

معياراً معنوياً لتنظيم المجتمع، ورأى جيرمي بنتام Jeremy Bentham مابين (1748-1832) وجون ستوارت مل J.S.Mill مابين (1806-1876) أن المجتمع يجب أن يضع تعظيم المنافع الكلية للأفراد هدفاً له «أعظم سعادة لأكبر عدد».

يقوم مضمون نظرية المنفعة على أساس أن لكل سلعة منفعة معينة تمثل الدافع الأساس الذي يدفع بالمستهلك إلى طلبها من دون غيرها، في حدود دخله وإمكاناته، وأن المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من جراء استهلاكه سلعة معينة يمكن قياسها بوحدات قياس افتراضية تسمى نافع utile. وترتكز النظرية على أساس أن المستهلك يحاول توزيع دخله على شراء السلع بطريقة تضمن له تحقيق أعلى قدر ممكن من الإشباع، أي إنه يهدف إلى تعظيم منفعته. واستندت نظرية المنفعة إلى الافتراضات الآتية:

- أن المستهلك يسلك سلوكاً رشيداً rational، أي إنه سوف يختار من بين مختلف السلع والخدمات تلك التي تعظم إشباعه أو منفعته الكلية.

- ثبات أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم.

- أن المستهلك ينفق دخله كاملاً، أي إنه لا يدخر شيئاً من ذلك الدخل.

المنفعة الكلية والمنفعة الحدّية:

| عدد الوحدات المستهلكة | المنفعة الكلية | المنفعة الحدية |
|---|---|---|
| 1 | 10 | 10 |
| 2 | 18 | 8 |
| 3 | 24 | 6 |
| 4 | 28 | 4 |
| 5 | 30 | 2 |
| 6 | 30 | 0 |
| 7 | 29 | 1- |

المنفعة الكلية total utility تعرّف بأنها مجموع المنافع التي يحصل عليها المستهلك من جرّاء استهلاكه كميات متتالية من سلعة أو خدمة ما، في فترة زمنية محددة. أما المنفعة الحدّية marginal utility فتعرّف بأنها الزيادة في المنفعة الكلية، أو مقدار الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من استهلاكه وحدة إضافية من السلعة. والجدول (1) يحدد العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدّية، وتبين أرقام الجدول أن المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من استهلاكه وحدات متتالية من السلعة تتزايد إلى أن تصل إلى أقصاها عند استهلاكه الوحدة الخامسة، وبعد ذلك فإن استهلاكه الوحدة السادسة لا يضيف شيئاً إلى منفعته، أي إن هناك حداً أقصى للمنفعة الكلية والإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من استهلاكه السلعة، بحيث لا يمكن للمستهلك أن يحصل على منفعة إضافية من استهلاكه وحدات إضافية منها.وهذا الحد يسمى «نقطة الإشباع»، والتي بعدها تصبح المنفعة الإضافية سالبة.

## قياس المنفعة

هناك وجهتا نظر في قياس المنفعة هما: المنفعة القابلة للقياس cardinal utility والمنفعة القابلة للتفضيل ordinal utility، ويعتقد أصحاب وجهة النظر الأولى بأن المنفعة كظاهرة يمكن قياسها كمياً، فالمستهلك يستطيع أن يقيس كمية المنفعة التي يحصل عليها من استهلاكه عدداً معيناً من وحدات السلعة التي يقدم على شرائها. أما أصحاب وجهة النظر الثانية فيعتقدون أن المنفعة غير قابلة للقياس، ولكن الأفراد يستطيعون أن يضعوا هذه الدرجات في ترتيب وفقاً لسلم التفضيل.

## قانون تناقص المنفعة الحدية

قانون تناقص المنفعة الحدّية يعني أنه إذا قام شخص ما باستهلاك وحدات متعاقبة من سلعة ما؛ فإن المنفعة الحدّية لتلك السلعة ستتزايد أولاً ثم تتناقص بعد ذلك، غير أن سرعة تناقص المنفعة الحدية تختلف باختلاف طبيعة السلعة موضوع البحث، وقانون

تناقص المنفعة الحدِّية له أهمية كبيرة في تفسير سلوك المستهلك، وتحديد مستوى التوازن، أي تعظيم منفعة المستهلك.

## قانون تساوي العائدات الحدية

المستهلك الرشيد ينفق دخله بالطريق الذي يعظم منفعته الكلية من جميع السلع والخدمات المستهلكة من قبله، فعلى سبيل المثال عندما تتوافر للمستهلك فرصة الاختيار بين سلعتين (أ) و(ب) واللتين لهما سعراهما (س أ) و(س ب) على التوالي، فالمنفعة الكلية سوف تعظم عندما تتساوى المنافع الحدية للسلعة أ منسوبة إلى سعرها مع السلعة ب، منسوبة إلى سعرها، ومع المنفعة الحدية للنقود، أي إن تعظيم المنفعة يتم عندما: (انظر المعادلة 1).

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة أ}}{\text{سعر السلعة أ}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ب}}{\text{سعر السلعة ب}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ي}}{\text{سعر السلعة ي}}$$

وفي ظل هذه المساواة فإن المستهلك سيصل إلى نقطة التوازن، ويذهب التحليل إلى أبعد من ذلك ليربط بين المنفعة وتوازن المستهلك، ومع قانون الطلب، من خلال دراسة تأثير تغيّر أسعار السلع على المنفعة الحدِّية النسبية لوحدة النقد المنفقة، والتغيير الذي سيحصل في الطلب من جرّاء هذا التغيير.

## الانتقادات الموجهة لنظرية المنفعة

وجهت إلى نظرية المنفعة عدة انتقادات من بينها:

- أن المنفعة لا يمكن قياسها بطريقة موضوعية.

- هنالك شكوك حول افتراض السلوك الرشيد للمستهلك، وخاصة في ظل عدم توقع توافر المعلومات للمستهلكين عن جميع المنتجات في السوق.

# الموارد البشرية

تعرف الموارد البشرية human resources بأنها مجموعة الأفراد المشاركة في رسم أهداف وتحديد سياسات ونشاطات وإنجاز الأعمال التي تقوم بها المؤسسات. والموارد البشرية على خمسة أنواع هي:

1- الموارد الاحترافية.

2- الموارد القيادية.

3- الموارد الإشرافية.

4- الاتجاهات العمالية.

5- الموارد المشاركة الأخرى.

ولأهمية الموارد البشرية فقد أفرد لها فرع خاص بها من فروع الإدارة اصطلح على تسميته إدارة الموارد البشرية human resource management، وتعرّف إدارة الموارد البشرية أنها الإدارة المختصة باتخاذ الإجراءات والقرارات التي تؤثر تأثيراً مباشراً في الأفراد أو الموارد البشرية العاملة. وأهم الوظائف المناطة بإدارة الموارد البشرية هي:

1- تخطيط الموارد البشرية.

2- اجتذاب الموارد البشرية.

3- تحفيز أداء الموارد البشرية.

4- الحفاظ على الموارد البشرية.

5- إدارة الموارد البشرية.

أدت إدارة الموارد البشرية وما زالت تؤدي أدواراً عديدة ومهمة في حياة المؤسسات. ويمكن عد العام 1800 أو ما قبله بقليل بداية ظهور إدارة الموارد البشرية، وهذا يعني أن بروز إدارة الموارد أتى متزامناً مع ظهور الثورة الصناعية في إنكلترا ومن ثم في الولايات المتحدة الأمريكية.

إن الموارد البشرية متنوعة ومتجددة، وإن دخول المرأة إلى سوق العمل يعد علامة بارزة على تنوع تلك الموارد، ويبرز تحدياً مهماً لإعطائها الفرص المناسبة لما تمتلكه من مؤهلات ترشحها للتطور في ارتقاء السلم الإداري وتنوع المهام التي توكل إليها. ويشير عدد من الباحثين مثل أوهلوت Ohlott وفان فيلسور وهيوز Velsor and Hughes وموريسون وآخرين Morrison et al. إلى أن النساء أقل حظاً بالوصول إلى مناصب إدارية كونهن يتحلين بخبرات تدريبية وتطورية تقل عن تلك التي يتحلى بهاالرجال العاملون في مهن متشابهة. ويعد دخول المرأة العمل في بلدان الشرق الأوسط تحدياً أكثر حدة مقارنة بالبلدان المتقدمة، إذ يلاحظ أن هناك تفاوتاً كبيراً في إمكانية مشاركة المرأة في سوق العمل مقارنة بالرجل وأن متوسط ما تحصل عليه المرأة من دخل يقل كثيراً عما يحصل عليه الرجل. ومن بين التحديات الأخرى للموارد البشرية تزايد متوسط أعمار العاملين، حيث تواجه بعض البلدان ارتفاعاً ملحوظاً في الفئات المتقدمة من الأعمار وتراجعاً في الفئات الفنية. وتشير إحدى الدراسات إلى أن من المتوقع أن تبلغ نسبة سكان الولايات المتحدة الأمريكية ممن تصل أعمارهم إلى 55 سنة نحو 25٪ من مجموع العاملين، في حين لا تزيد نسبة فئات الأعمار التي تراوح بين 25-34 عاماً على 20٪. ولا تقتصر تحديات الموارد البشرية وتنوعها على الجنس ومتوسط الأعمار وإنما تتعداها إلى تنوع الأعراق أيضاً. وقد بدأت المؤسسات باتخاذ الإجراءات الضرورية التي تسهم في إعطاء هذا الموضوع ما يستحق من أهمية لإزالة التمييز بشتى أنواعه.

ترتبط التنمية الاقتصادية بتنمية الموارد البشرية ارتباطاً وثيقاً، وتعد التنمية البشرية الساعد الأيمن للتنمية الاقتصادية، إذ إن القدرات العقلية والجسمانية للموارد البشرية هي الضامن الوحيد لنجاح التنمية الاقتصادية، وإن إدراك أهمية الموارد البشرية لعملية التنمية الاقتصادية أعطى عملية تخطيط الموارد البشرية أهمية استثنائية. وتهدف عملية تخطيط الموارد البشرية إلى الاستخدام الأمثل والفعال للأفراد، بما يخدم مصالحهم ومصالح المؤسسات العاملين فيها. وتعرف عملية التخطيط بأنها وسيلة لضمان الحصول على الموارد البشرية، وجهد حثيث يواجه المؤسسات ويتناول التنبؤ بمستقبل الاحتياجات العلمانية والمحيطية التي تواجه عمل جهاز الموارد البشرية ونشاطه بأقل تكلفة ممكنة، وبالاعتماد على شتى طرق الرقابة والتقييم المتوافرة.

## المؤسسات واستقطاب الموارد البشرية

تعد الموارد البشرية أو رأس المال البشري **human capital** أهم ما لدى المؤسسات من موارد. وتعد عملية توفير تلك الموارد بالكم والنوع اللذين تحتاج إليهما أبرز التحديات التي تواجهها، وخاصة في ظل احتدام المنافسة التي أضحت أحد أبرز صفات عالم اليوم.

إن حاجة المؤسسات إلى استقطاب **recruitment** الموارد البشرية عملية مستمرة باستثناء حالات الركود الاقتصادي الذي قد يطال بعضها. وتهدف هذه العملية إلى تحقيق جملة من الأهداف من أبرزها:

1- تحديد مجموعات العمل أو الأشخاص والأفراد الذين يمكن الاستعانة بهم لسد احتياجات تلك المؤسسات.

2- إبراز دور المؤسسة الاستخدامي وتسويقه أمام الرأي العام، وتزويد سوق العمل بالوظائف والشواغر الواعدة التي يمكن أن توفرها للموجودين في السوق، إضافة

إلى الكشف عن المميزات والخصائص التي تنفرد بها عن سواها والتي تقصد هذا السوق.

3- كسب رأي وثقة المرشحين الساعين وراء الوظائف الشاغرة سواء تم توظيفهم أم لا، وذلك عن طريق كشف الجوانب الاستخدامية/ الوظيفية الإيجابية أمامهم، والاستفادة مستقبلاً من رأي هؤلاء وثقتهم بما يضمن عدهم زبائن جدداً للمؤسسة أو موظفين واعدين قيد الطلب.

4- جذب أكبر عدد ممكن من المرشحين الأكفياء المتقدمين للعمل وتقييم قدراتهم واحتمالات نجاحهم في الأعمال التي يمكن أن تسند إليهم في حال صدور قرار بتوظيفهم في مرحلة لاحقة.

إن نجاح عملية استقطاب المؤسسات للموارد البشرية رهن أيضاً بفهم المرشحين وإدراكهم وقبولهم بتلك الأهداف. وهذا يؤشر إلى وجود وجهين لعملية الاستقطاب الأول هو طالب العمل والثاني هو عارض فرصة العمل.

# الموازنة

## ماهيتها

موازنة الدولة هي le budget صك تقديري تفصيلي لنفقات الدولة ولوارداتها، تعده السلطة التنفيذية لسنة مالية مقبلة، ولا تنفذه إلا بعد إقراره من السلطة التشريعية. فموازنة الدولة تتصف بما يأتي:

- تقديرية: ذلك أنها تحضر لسنة مقبلة، وتحضيرها يجري عادة في أواخر السنة السابقة؛ ولذلك يصعب تحديد ما سوف يصرف من نفقات، وما سوف يجبى من واردات بصورة دقيقة.
- قانونية: ذلك لكونها تنطوي، من جهة، على موافقة السلطة التشريعية على تقدير مجموع النفقات والواردات السنوية، ومن جهة أخرى على إذن تلك السلطة للسلطة التنفيذية بالإنفاق في حدود الاعتمادات المرصدة في الموازنة وبتحصيل الواردات المقدرة، وفقاً للأصول والإجراءات القانونية المقررة.
- سنوية: لأنها توضع لمدة سنة، وبالتالي فإن موافقة السلطة التشريعية عليها تقترن بمدة السنة ذاتها.

وللموازنة أهمية في حياة أي دولة، وتستمد هذه الأهمية من أنها تُظهر البرنامج السياسي والاقتصادي للحكومة، فتبين مدى تدخل هذه الأخيرة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية، هذا التدخل الذي تفسره إلى حد كبير أهمية نسبة نفقات الموازنة إلى الدخل القومي.

## مبادئ الموازنة

عَرَفت المالية العامة منذ القدم مبادئ عامة عند وضع الموازنة، وعلى الرغم من أن هذه المبادئ أخذت تفقد أهميتها نتيجة الاتجاهات التدخلية للدولة الحديثة - التي تعدّ موازناتها في طليعة الأدوات الرئيسية للتدخل - فإن هذه المبادئ ذات أثر وأهمية كبيرين في إعداد الموازنة وتنظيمها، وبما يحفظ لكل من السلطتين التنفيذية والتشريعية دورهما المحدد في الدستور والقوانين لتحقيق تنفيذ الموازنة والرقابة عليها. ومبادئ الموازنة هي:

1- مبدأ وحدة الموازنة l'unité: يقصد بمبدأ وحدة الموازنة أن تدرج جميع نفقات الدولة وارداتها في صك واحد، وهكذا، فمهما تعددت مصادر الواردات، ومهما تباينت مصادر الإنفاق لا يكون للدولة الواحدة إلا موازنة واحدة. والهدف من توحيد الموازنة هو التنظيم والوضوح، وبالتالي تمكين المعنيين بشؤون الدولة من تكوين فكرة صحيحة وسريعة عن نشاط الدولة، وعن مدى تعادل أعبائها وإمكاناتها، وبالتالي الإلمام بمركز الدولة المالي بصورة سريعة وواضحة. وقد وجدت بعض الاستثناءات على هذا المبدأ وهي:

أ- الموازنات المستقلة: ارتبط وجود هذه الموازنات بتطور مهام الدولة الحديثة التي أصبحت تمارس أنشطة صناعية وتجارية كانت مقتصرة في الماضي على الأفراد، لذلك فقد دعت الضرورة إلى عدم تطبيق الأصول المالية العادية على المؤسسات العامة الصناعية والتجارية، واستلزم إنشاء هذه المؤسسات منحها الشخصية الاعتبارية، والاستقلال المالي والإداري، وأن تكون لها موازنات خاصة بها مستقلة عن الموازنة العامة للدولة.

ب - الموازنات الملحقة: وتوضع عادة للإدارات والمرافق العامة ذات النشاط التجاري أو الصناعي أو الثقافي أو الاجتماعي، وتلحق موازناتها الخاصة بالموازنة العامة من أجل تعرف حقيقة أوضاعها، وتخضع هذه الموازنات لإجراءات الموازنة العامة ذاتها،

وذلك لكون الإدارات العامة التي توضع لها هذه الموازنات تتمتع بالاستقلال المالي من دون أن تتمتع بشخصية معنوية مستقلة عن الدولة.

ج - الموازنات الاستثنائية: وتوضع إما لإقامة مشروعات كبرى (مطارات - سكك حديدية - سدود...) وإما لإعادة الإعمار بعد الحرب، وإما لمواجهة كوارث طبيعية مثل الزلازل.

د - الحسابات الخاصة خارج الموازنة: وهي حسابات تفتح في الخزينة العامة وتتعلق بدخول أموال ليست من قبيل الإيرادات العامة، وإما خروج أموال لا تمثل نفقات عامة بالمعنى الفني، لذلك لا تذكر هذه الأموال في الموازنة العامة، ومن أمثلتها: التأمينات التي يسددها المقاولون للخزينة العامة ضماناً لحسن تنفيذ الأعمال، وسلف الدولة قصيرة الأجل التي تمنح للمزارعين والصناعيين... والتي يجب استردادها خلال السنة المالية التي منحت فيها.

2- مبدأ سنوية الموازنة **l'annualité budgétaire**: يعتمد هذا المبدأ على أن تكون مدة الموازنة سنة واحدة لا أكثر ولا أقل، وقد تم اختيار مدة السنة لاعتبارات سياسية ولاعتبارات مالية:

فمن الناحية السياسية، تعد مدة السنة مناسبة لدوام رقابة السلطة التشريعية على أعمال السلطة التنفيذية. ومن الناحية المالية، فإن فترة السنة تتلاءم مع تقدير الإيرادات والنفقات العامة، فهي الحد الطبيعي لتكرار العمليات المالية، تبعاً للمتغيرات الفصلية ذاتها، كل سنة، حتى تؤخذ في الحسبان تغيرات مستوى النشاط في هذه المدة، وما يرتبه ذلك من أثر على تحصيل الإيرادات وأنواع الإنفاق العام.

3- مبدأ شمول الموازنة **l'universalité du budget**: المقصود بهذا المبدأ أن تحتوي الموازنة على جميع الإيرادات وجميع النفقات مهما اختلفت مصادرها وأنواعها، من دون أن

يسمح بالخصم أو التقاص بينهما، فوفقاً لهذا المبدأ تدرج جميع النفقات... في الجانب الإنفاقي للموازنة، كما تدرج جميع الإيرادات في الجانب الإيرادي للموازنة، وبالتالي لا يسمح لأي إدارة بأن تخصم نفقاتها من إيراداتها، أو إيراداتها من نفقاتها.

4- مبدأ شيوع الموازنة la non- affectation des recettes: هذا المبدأ هو نتيجة ضمنية لمبدأ الشمول ويعني أن تواجه جميع مصروفات الدولة بجميع إيراداتها، فلا تخصص بعض الإيرادات لأنواع معينة من المصروفات.

**دورة الموازنة**

تتمثل دورة الموازنة في عدد من المراحل المتصلة بدءاً من مرحلة تحضير الموازنة وإعدادها إلى الاعتماد، ثم تنفيذ الموازنة إلى الرقابة على التنفيذ.

- إعداد الموازنة: تتولى أجهزة السلطة التنفيذية موضوع إعداد مشروع الموازنة بدءاً من الوحدات الإدارية المختلفة في مستوياتها المتعددة، ثم تجمع مشروعات موازنات الوحدات مركزياً من قبل الوزارة المشرفة على أعمال هذه الوحدات، لترسل بعدها إلى وزارة المالية كونها الجهة الفنية المركزية المسؤولة عن إعداد الموازنة، وبعدها يرفع مشروع الموازنة إلى رئاسة السلطة التنفيذية في طريقه إلى السلطة التشريعية.

- اعتماد الموازنة (إقرارها): يعدّ إقرار الموازنة من اختصاص السلطة التشريعية في كل بلدان العالم؛ لأن في ذلك ممارسة وتدعيماً للحقوق السياسية للشعب في توجيه إدارة شؤون البلاد، والإشراف على جميع أعمال الحكومة. ويسبق إقرارَ الموازنة من المجلس التشريعي دراسةُ مشروعها من قبل لجنة خاصة في المجلس. وإذا وافق المجلس التشريعي على مشروع الموازنة العامة تصبح قانوناً. والصفة القانونية للموازنة هي صفة شكلية، لكونها مستمدة من السلطة التشريعية، لكنها من حيث الموضوع لا تعد قانوناً؛ وذلك لأن القانون ينطوي على قواعد دائمة، في حين أن

الموازنة لا تعدو كونها عملاً إدارياً خاصاً يرمي إلى تنفيذ قوانين معتمدة من قبل، وما صفتها القانونية إلا لكونها تقترن بموافقة السلطة التشريعية.

- تنفيذ الموازنة: ويقصد بها وضع بنود الموازنة المختلفة موضع التنفيذ الفعلي، وتختص بها السلطة التنفيذية حيث تقوم وزارة المالية في كل دول العالم بالدور الأساسي لتنفيذ الموازنة من خلال الأجهزة التنفيذية الفنية التي تشرف على تنفيذ النفقات، وتحصيل الإيرادات، كما تنظم قطع الحساب الختامي للموازنة الذي يبين بوضوح واقع التنفيذ الفعلي للنفقات والموارد العامة.

- الرقابة على تنفيذ الموازنة: وهي المرحلة الأخيرة التي تمر بها الموازنة العامة، والهدف منها هو التأكد من أن تنفيذ الموازنة قد تم على الوجه المحدد للسياسة التي وضعتها السلطة التنفيذية، وأجازتها السلطة التشريعية.

**وتأخذ الرقابة على تنفيذ الموازنة عدة صور مختلفة هي:**

أ ـ الرقابة الإدارية: وتقوم بها المستويات الإدارية المختلفة وفق التسلسل العام، كما يمارسها الموظفون الماليون التابعون لوزارة المالية.

ب ـ الرقابة السياسية: وتتولاها السلطة التشريعية (المجالس النيابية).

فإذا كانت تلك المجالس هي التي تقوم باعتماد الموازنة فإنه من الطبيعي أن يمنح لها حق الرقابة على تنفيذها على النحو الذي اعتمدتها وأجازتها، ورقابة السلطة التشريعية تكون آنية ومرافقة للتنفيذ، ولاحقة أيضاً. فالأولى تتم من خلال حق أعضاء المجالس التشريعية في توجيه الأسئلة للحكومة، أو عرض موضوعات للمناقشة لاستجلاء سياسة الحكومة في موضوعات معينة، أو الاستجواب ومطالبة الحكومة بتوضيح سبب تصرفها في أمر معين.

أما الرقابة اللاحقة فإنها تتم من خلال تقديم الحكومة للحسابات السنوية الإجمالية التي نفذت ليصار إلى مناقشتها وإقرارها من قبل المجلس التشريعي.

ج ـ الرقابة بوساطة هيئة مستقلة: ويقصد بها الرقابة عن طريق هيئة مستقلة عن كل من الإدارة والسلطة التشريعية، وتتولى هذه الرقابةَ عادة هيئةٌ فنية تقوم بفحص تفاصيل تنفيذ الموازنة، ومراجعة حسابات الحكومة و مستندات التحصيل والصرف، ومحاولة كشف ما تتضمنه من مخالفات، ووضع تقرير شامل عن ذلك، وبناء عليه تستطيع السلطة التشريعية فحص الحساب الختامي فحصاً جدياً تحاسب على أساسه الحكومة عن جميع المخالفات المالية.

ويختلف تكوين هذه الهيئة وصلاحياتها واختصاصاتها من دولة إلى أخرى، ففي بعض الدول مثل فرنسا وبلجيكا ولبنان تتمتع بصلاحيات قضائية تمكنها من الحكم على الحسابات العامة وعلى المحاسبين، إضافة إلى صلاحياتها الإدارية، وفي بعض الدول مثل الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا ومصر تكون رقابة هذه الهيئة إدارية فحسب، حيث تقوم بالكشف عن الأخطاء والمخالفات ورفع تقارير بشأنها إلى الجهات المختصة لتبت هذه فيها.

# الموازين الاقتصادية

يقصد بالميزان الاقتصادي Economic Balance الجدول الذي يبين في أحد طرفيه مصادر هذا الميزان وفي الطرف الآخر استعمالات هذه المصادر، أو بعبارة أخرى، هو كشف حسابي يبين مصادر مادة ما وكيفية التصرف بهذه المادة. وقد سمي هذا بالميزان لأن إجمالي مصادره يجب أن يتوازن مع إجمالي استعمالات هذه المصادر. هذا ويمكن تصوير هذا الميزان بالكمية أو بالقيمة، ويبقى هذا التعريف ناقصاً ما لم يضف إليه عنصران آخران: الأول هو عنصر الزمن والثاني هو عنصر المكان. فيجب على الميزان الاقتصادي أن يُحدد مكانياً بدولة معينة أو منطقة معينة، وزمانياً بفترة زمنية محددة كسنة مثلاً أو عدة سنوات.

## أهداف الموازين الاقتصادية

يهدف نظام الموازين الاقتصادية عموماً إلى تحديد مستويات متوافقة من الإنتاج في مختلف القطاعات، وتحقيق التوزيع المناسب للبضائع الزراعية والصناعية بين المشروعات بغية تحقيق التوازن بين خطط الإنتاج وخطط الاستثمار، كما يهدف هذا النظام إلى ضمان التوازن في المبادلات بين القطاعات، وتحقيق الانسجام فيما بينها، إضافة إلى تحقيق التوازن بين الموارد والنفقات.

## تصنيف الموازين الاقتصادية

ومن تعريف الموازين الاقتصادية المذكور أعلاه وحسب أهدافها يمكن تصنيفها إلى عدد من الموازين من أهمها:

- الموازين البشرية: وهي التي يتفرع عنها ميزان السكان وميزان القوة العاملة.
- الموازين النوعية: وهي الموازين المتعلقة بناحية معينة من نواحي النشاط الاقتصادي، كميزان الطاقة الإنتاجية وميزان الأراضي وميزان المواشي وميزان الخامات المعدنية.

- الموازين الإجمالية: وهي التي تهدف إلى ربط الموازين النوعية بعضها مع بعض بما يسمى «ميزان الاقتصاد القومي» كميزان إنتاج واستخدام الناتج القومي.

- الموازين المالية: كميزانية الدولة العامة، والتي تبين موارد هذه الدولة من الضرائب المباشرة وغير المباشرة عموماً واستخدامات هذه الموارد (نفقات الدولة) في حقول التعليم والطرق والنظافة.

- الموازين السلعية: وهي الموازين التي سيقتصر البحث عنها هنا.

## الموازين السلعية

يقصد بالميزان السلعي الجدول الحسابي الذي يبين في أحد طرفيه المصادر لسلعة ما وفي الطرف الآخر استعمالات مصادر هذه السلعة، وذلك من حيث المكان والزمان. ويمكن تصوير هذا الميزان بالكمية وبالقيمة. وقبل الخوض في مكونات هذه الموازين وفوائدها وميزاتها في إعداد الخطط الاقتصادية والاجتماعية لتحقيق النمو والتطور في بلد ما، لابد من ملاحظة أن هذه الموازين هي مدخل لإيضاح مفهوم جداول المدخلات والمخرجات التي تهدف إلى تبيان التشابك الاقتصادي بين جميع القطاعات المكونة للاقتصاد القومي وتصوير العلاقات الداخلية بين مختلف أنشطة هذا الاقتصاد.

ولأهمية هذه الموازين السلعية (وجداول المدخلات والمخرجات) قامت عدة دراسات بشرح مفهومها، الأمر الذي يتطلب تناول المنظور التاريخي لها باختصار.

## المنظور التاريخي

كان أول من تطرق لشرح آلية تشابك القطاعات الاقتصادية فيما بينها الاقتصادي الفرنسي فرانسوا كينيه François Quesnay ت(1694-1774) الذي بيّن من خلال اللوحة الاقتصادية Tableau Économique في عام 1758 تدفق البضائع بين مختلف فروع الاقتصاد وآلية التشابك بين كثير من القطاعات الاقتصادية في مجتمعه كما بيّن كارل ماركس في كتابه «رأس المال» Das Capital - A Critique of Political Economy, Vol.

I and II العلاقات الرأسية بين مختلف القطاعات الاقتصادية، عند بحثه عن «إعادة إنتاج رأس المال».

وبعد أكثر من مئة عام من نشر عمل كينيه في هذا المجال بحث الاقتصادي الفرنسي ليون والرا León Walras في كتابه «مبادىء علم الاقتصاد السياسي» - المنشور عام 1874- التشابك بين القطاعات الإنتاجية. هذا التشابك الذي يؤدي إلى التوازن من الاقتصاد الجزئي إلى الاقتصاد التجميعي، وذلك باستعمال معاملات الإنتاج Coefficients of Production التي تقيس كميات المدخلات اللازمة لإنتاج المخرجات المطلوبة. وقد اعتمد «والرا» في تحليله على النماذج الاقتصادية، وعلى أن الأسعار في كميات المدخلات متغيرة وغير ثابتة، في حين تعد الأسعار - عادة - ثابتة عند إعداد الموازين السلعية وإعداد جداول المدخلات والمخرجات لإظهار تشابك الأنشطة بين القطاعات الاقتصادية للوصول إلى التوازن فيما بينها.

إلا أن معظم الدراسات المختلفة التي جاءت في الفترة بين «كينيه» و«والرا» وأيضاً بعدها كانت تنصب على العلاقات الأفقية والتوازن الأفقي بين منتجات الطلب النهائي لمختلف قطاعات الاقتصاد، وقد ألزمت المدرسة التقليدية نفسها دراسة التوازن الأفقي.

وفي أوائل القرن العشرين ظهرت من جديد مسألة العلاقات الرأسية بين البضائع الرأسمالية والبضائع الاستهلاكية من خلال دورات الأعمال Business Cycles ويعد الأستاذ واسيلي ليونتييف أحد الاقتصاديين الأمريكيين المعروفين ومن الرواد الأوائل في البحث بمشكلة التشابك بين القطاعات الاقتصادية والتوازن فيما بينها أفقياً ورأسياً وذلك من خلال المقالة التي نشرها عام 1936، وكذلك في كتابه الشهير عن «هيكل الاقتصاد الأمريكي»: 1919-1939، الذي يعد المرجع في هذا الموضوع، وقد خطا بعده اقتصاديون كثيرون كما عقدت مؤتمرات للتداول في هذا الموضوع.

**مكونات الموازين السلعية**

| المصادر | طن | الاستعمالات | طن |
|---|---|---|---|
| الإنتاج المحلي | 150 | الاستهلاك الوسيط | 170 |
| الاستيراد | 75 | التصدير | 45 |
| النقص في المخزون | 15 | الزيادة في المخزون | 20 |
| | | الضياع | 5 |
| مجموع المتاح | 240 | مجموع المستخدم | 240 |

**( جدول رقم 1 )**

**الميزان السلعي للقطن المحلي في اقتصاد ما وفي سنة معينة (الكمية بالأطنان)**

تتألف مكونات الموازين السلعية من مصادر السلع المتاحة ومن استعمالات مصادر هذه السلع.

- مصادر الموازين السلعية، وتتألف عناصرها عموماً من الإنتاج المحلي والمستوردات والنقص في المخزون.
- استعمالات مصادر الموازين السلعية، وتتألف عناصرها من الاستهلاك النهائي والاستهلاك الوسيط، والتكوين الرأسمالي والصادرات والزيادة في المخزون، والضياع والتلف. ويبين الجدول رقم 1 الميزان الافتراضي للقطن في اقتصاد ما وفي سنة معينة.

ويمكن من الناحية النظرية إعداد ميزان لكل سلعة على حدة في اقتصاد ما، ولكن للكثرة الهائلة من السلع المتاحة - الأمر الذي يتعذر معه استخدامها في وصف هيكل اقتصاد ما وعلاقاته وتطوره - يُلجأ عادة من الناحية العملية إلى تجميع السلع المتشابهة في زمرة متجانسة كزمرة المنتجات الزراعية والكيمياوية والبترولية والورقية، أو إعداد ميزان

لكل قطاع من القطاعات الاقتصادية، كالقطاع الزراعي والقطاع الصناعي والقطاع التجاري أو قطاع الخدمات، ويمكن معالجته في الوصف والتحليل والدراسة من أجل تسريع عمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتفادي الاختناقات الاقتصادية المعروفة.

| القطاع | إنتاج محلي | | مستوردات | | نقص بالمخزون | | الإجمالي | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | قيمة | ٪ | قيمة | ٪ | قيمة | ٪ | قيمة | ٪ |
| الزراعي | 200 | 74 | 50 | 18.50 | 20 | 7.5 | 270 | 100 |
| الصناعي | 100 | 40 | 150 | 60 | - | - | 250 | 100 |
| المجموع | 300 | 57.70 | 200 | 38.50 | 20 | 3.8 | 520 | 100 |

( جدول رقم 2)

قيمة ونسبة الموارد المتاحة للقطاعين الزراعي والصناعي لاقتصاد ما

## فوائد وميزات الموازين السلعية في عملية التخطيط

يمكن تبيان فوائد الموازين السلعية وميزاتها من خلال تحليل الجدول الافتراضي رقم 2 الذي يبين قيمة الموارد للقطاع الزراعي وللقطاع الصناعي ونسبتها إلى اقتصاد ما في فترة زمنية معينة، كما يبين الجدول رقم 3 الافتراضي استعمالات هذه الموارد للقطاعين الزراعي والصناعي لاقتصاد ما في الفترة المدروسة نفسها.

وبشكل مبسط ومختصر يمكن تحليل الجدول رقم 2 والجدول رقم 3 من الناحية الأفقية ومن الناحية الرأسية.

| القطاع | استهلاك نهائي | | استهلاك وسطي | | استثمار | | صادرات | | زيادة المخزون | | الإجمالي | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | قيمة | ٪ | قيمة | ٪ | قيمة | ٪ | قيمة | ٪ | قيمة | ٪ | قيمة | ٪ |
| الزراعي | 100 | 37 | 90 | 33.3 | 10 | 3.7 | 70 | 26 | 0 | | 270 | 100 |
| الصناعي | 70 | 28 | 80 | 32 | 50 | 20 | 40 | 16 | 10 | 4 | 250 | 100 |
| المجموع | 170 | 32.7 | 170 | 32.7 | 60 | 11.5 | 110 | 28.1 | 10 | 2 | 520 | 100 |

**(جدول رقم 3)**

**قيمة ونسبة استعمالات الموارد المتاحة للقطاعين الزراعي والصناعي لاقتصاد ما**

**(خلال نفس الفترة المدروسة حسب الجدول رقم 2)**

# توماس مور

(1478 - 1535م)



توماس مور Thomas More كاتب وفيلسوف سياسي إنكليزي، تسلم عدة مناصب حكومية، ويُسمى بالقديس أيضاً، ولد في لندن في 7 شباط/فبراير، وتوفي فيها في 6 تموز/يوليو.

كان توماس مور الولد الأكبر لوالده القاضي جون مور الذي كان يرغب في إعداده ليكون محامياً، بدأ بدراسته في أحسن المدارس خارج لندن، ثم أعاده والده إلى لندن لدراسة القانون العام، وبعدها التحق بمعهد لينكولن لتدريب المحامين، وهو أحد أربع مؤسسات قانونية لتدريب الحقوقيين وإعدادهم للانتساب إلى مهنة المحاماة. بفضل حبه للاطّلاع وطاقته الكبيرة على القراءة والعمل كان توماس مور نهماً في القراءة، واتجه إلى قراءة تاريخ الكنيسة وسير القديسين الأوائل خاصة، مما أثر في تكوينه وتحديد قناعاته. وخلافاً لرغبة والده، تحول توماس مور من المحاماة إلى خدمة الله والكنيسة، فالتحق بأحد الأديرة وأمضى فيه أربع سنوات ولتفضيله الزواج على حياة العزوبة؛ متأثراً بالرهبان الفرنسيسكان، قرر توماس مور وقف حياته لخدمة الله مسيحياً علمانياً وليس راهباً، فخرج من الدير وتزوج من جان كولت التي أنجبت له ثلاث بنات وصبياً واحداً، وبعد وفاتها تزوج من أليس ميدلتون أرملة أحد التجار اللندنيين، ولم تنجب له أولاداً.

كان مور من أنصار المذهب الإنساني Humanist. اضطر بعد مغادرته الدير وزواجه الأول إلى القيام ببعض الأعمال التجارية ليكفل حياته وحياة أسرته، فقام بالمفاوضات باسم بعض الشركات الإنكليزية في بلجيكا، ونجح بذلك نجاحاً كبيراً، ولكنه بسبب ازدرائه للأعمال التجارية وكذلك لمهنة المحاماة – لأنه كان يرى فيها اختلاساً لحقوق الآخرين – قرر توماس مور أن يعطي وقته كاملاً للوظيفة العامة في خدمة الملك.

انتخب عضواً في المجلس النيابي (البرلمان) في عام 1504م، وفي عام 1523 انتخب رئيساً لمجلس العموم، كما تولى منصب مساعد عمدة لندن مقدماً نفسه إلى سكانها أنه نصير عام للفقراء، ثم تولى منصب قاضي القضاة (وزير العدل Chancellor) في إنكلترا بين عامي 1529–1532م. وبسبب رفضه إقرار انفصال الكنيسة الإنكليزية عن البابوية، والاعتراف بالملك هنري الثامن رئيساً روحياً للكنيسة الإنكليزية، إضافة إلى رفضه الإقرار بطلاق الملك من زوجته السابقة وزواجه من آن بولين Anne Boleyn (وهو السبب المباشر لانفصال هنري الثامن عن الكنيسة الكاثوليكية وتأسيسه الكنيسة الإنكليزية المستقلة) حُكم على توماس مور بالإعدام وضُرب عنقه في تموز/ يوليو 1535م. ولهذا رسمته الكنيسة الكاثوليكية قديساً في أيار/ مايو 1935م.

ترك توماس مور كثيراً من الآثار الأدبية والفلسفية والاقتصادية، من أهم هذه الآثار: «تاريخ الملك ريتشارد الثالث» الذي كتبه مور باللغتين اللاتينية والإنكليزية بين عامي 1513– 1518 ولكنه لم ينهِ كتابته. مع هذا يُعدّ الكتاب في مقدمة كتب التاريخ الإنكليزية التي استقى منها المؤرخون اللاحقون المنهج والأسلوب، ويرى نقاد الأدب أن شكسبير Shakespeare مدين لكتاب مور هذا باستلهام صورة الطاغية Tyrant.

أما كتاب مور الذي يُعدّ معلماً فلسفياً واشتراكياً كبيراً فهو كتاب «الطوباوية» Utopia الذي كتبه مور بعد ضلوعه في المفاوضات التجارية الإنكليزية – الفلمنكية التي زار من أجلها مدناً بلجيكية كثيرة، والتقى رجالاً مثقفين مثله يقومون بمهام سياسية

رفيعة، فبدأ كتابة الـ«يوتوبيا» في بلجيكا وأتم كتابته بعد عودته إلى لندن ونشره في لوفان أواخر عام 1516، والـ«يوتوبيا» تسمية لمدينة خيالية غير موجودة (لفظ معرب أصله أوتوبيا أو يوتوبيا وهو مؤلف من لفظين يونانيين، topos ومعناها المكان وou ومعناها ليس، فمعنى اليوتوبيا إذن ما ليس في مكان، وهو الخيالي أو المثالي)، وفيها يصف مور المجتمع الذي يتمناه، وهو مجتمع «شيوعي» بمعنى أن المؤسسات فيه. والسياسات تدار إدارة عقلانية بعيدة عن المصالح الفردية والاقتتال على السلطة. في الـ«يوتوبيا» يتحدث مور على لسان بحار وهمي (رحالة) اسمه رافاييل هايثلوداي قائلاً: إن المجتمع الشيوعي هو العلاج الوحيد لمرض الأنانية في الحياة الخاصة والحياة العامة على السواء، وفي الـ«يوتوبيا» التعليم حكومي ومجاني وللمرأة حقوق مساوية للرجل، ولا وجود للملكية الخاصة أو حتى الفردية والناس يعيشون حياة هادئة بعيدة عن المشكلات، وفي الـ«يوتوبيا» مهد مور الطريق لظهور الأفكار الاشتراكية ذات النزعة الإنسانية.

وقف مور حياته لخدمة الإنسان، وقضى نحبه دفاعاً عن مبادئه وقناعاته، مخلفاً وراءه تراثاً إنسانياً اشتراكياً ألهم المفكرين والفلاسفة من بعده، ولا يزال يلهمهم حتى اليوم الحاضر.

# المؤسسات المالية الدولية

هي منظمات حكومية دولية دائمة، ذات إرادة ذاتية وشخصية قانونية مستقلة، تنشئها مجموعة من الدول بقصد تحقيق أهداف مشتركة، يحدّدها، ويبين كيفية الوصول إليها الاتفاق المنشىء للمؤسسة. وتهدف هذه المؤسسات - التي أُنشىء معظمها بعد الحرب العالمية الثانية - إلى تمويل المشروعات الحكومية والخاصة، وتشجيع الاستثمارات الدولية وتسهيل تدفق رؤوس الأموال وتأمين حرية انتقالها وتثبيت سعر الصرف وتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات. وهناك حالياً عدد كبير من المؤسسات المالية الدولية، سواء على الصعيد الإقليمي (كالصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، والمصرف العربي للتنمية الاقتصادية في إفريقيا، وصندوق النقد العربي ، ومصرف التنمية للدول الأمريكية، والمصرف الإسلامي ). أم على الصعيد الدولي، ومن أهمها:

- برنامج الأمم المتحدة للتنمية :UNDP المؤسس عام 1966 بهدف تقديم المساعدات الفنية والمالية للدول النامية لتطوير مشروعاتها في مجال الاستثمارات.
- منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية UNIDO.
- الصندوق الدولي للتنمية الزراعية.
- صندوق النقد الدولي IMF.
- المصرف الدولي للإنشاء والتعمير IBRD.
- مؤسسة التمويل الدولية IFC.
- مؤسسة التنمية الدولية IDA.

### أهمية المؤسسات المالية الدولية

تتميز هذه المؤسسات بعدد من الخصائص والسمات الناجمة عن طبيعة نشاطاتها والتي تميّزها من غيرها من المنظمات الدولية المتخصصة [ر. الوظيفية].

- الأهداف والمهام: تسعى معظم المؤسسات المالية الدولية إلى تحقيق حد أدنى من العوائد الناجمة خصوصاً عن فوائد القروض ونسب أرباح المشروعات المساهمة فيها، في حين تهدف المنظمات الدولية [ر. المنظمة الدولية] عموماً إلى تقديم خدماتها من دون مقابل.

- العضوية والتصويت: تبقى العضوية مفتوحة للدول كافة في المؤسسات المالية الدولية، كما يتم غالباً تجاوز قاعدة المساواة بالتصويت لدى بعض هذه المؤسسات كصندوق النقد الدولي ومجموعة المصرف الدولي؛ حيث تمتلك كل دولة عضو عدداً من الأصوات يتناسب مع مدى مساهمتها في رأس مال المؤسسة؛ وهذا ما جعل هذه المؤسسات تخضع لإرادة الدول الكبرى التي تسهم بالنصيب الأكبر في رأس المال وامتلاك الأصوات.

- البنية التنظيمية: تتكون معظم هذه المؤسسات من جمعية عامة، كمجلس المحافظين في صندوق النقد الدولي؛ ومجلس تنفيذي كمجلس المديرين في المصرف الدولي للإنشاء والتعمير؛ وأمانة عامة. لكن يلاحظ أن الدول الكبرى التي تمتلك العدد الأكبر من أسهم رأس المال لدى صندوق النقد الدولي والمصرف الدولي يحق لها تعيين عدد لا بأس به من المحافظين ونوابهم، ويتم انتخاب بقية الأعضاء من الدول الأخرى الأقل إسهاماً، كما أن مجموعة المصرف الدولي تمتلك أجهزة مشتركة فيما بينها.

- مصادر التمويل: تختلف هذه المصادر حسب طبيعة النشاطات وأهداف المؤسسة؛ فبعضها ـ كبرنامج الأمم المتحدة للتنمية ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ـ يستمد موارده من التبرعات والمساهمات الاختيارية للدول الغنية، وتُعدّ اكتتابات

الدول الأعضاء والقروض وأرباح المساهمة في المشروعات أهم موارد مجموعة المصرف الدولي.

- تقييم النشاطات: تختلف طبيعة التمويل الذي تقوم به المؤسسات المالية الدولية وحدوده؛ فبينما يقتصر برنامج الأمم المتحدة للتنمية على تقديم المعونة الفنية وتمويل المشروعات الاستثمارية؛ انتهجت مجموعة المصرف الدولي مبدئياً سياسة تمويل مشروعات التنمية الإنتاجية ذات العوائد الاقتصادية؛ وعدم تمويل نفقات أيّ مشروع تمويلاً كاملاً. وتجري عادة دراسات تفصيلية لمدى صلاحية المشروع والحاجة إليه وقدرة المقترض الائتمانية على السداد قبل منح القرض. ولزيادة الاعتماد على مصادر المؤسسات المالية الدولية من قروض ومساعدات إنمائية؛ وخضوع هذه المؤسسات للاعتبارات السياسية مع سيطرة الدول الكبرى على مجالس إدارتها وقراراتها بعدّها المسهم الأكبر في رأس مالها؛ فقد خضعت الدول النامية لمبدأ المشروطية المتبادلة. حيث اتفق صندوق النقد الدولي والمصرف الدولي على أن قبول البلد المقترض شروط الإقراض لدى إحدى هاتين المؤسستين يعدّ شرطاً مسبّقاً لتلقيه دعماً مالياً من المؤسسة الأخرى، كما فرضت هاتان المؤسستان شروطاً تدخلية في الشؤون الاقتصادية للدولة طالبة القرض، فهي تشترط للاستفادة من دعمهما تنفيذ ما يطلق عليه برامج إصلاحية تتضمن خصخصة privatization المشروعات العامة وإلغاء الدعم الحكومي وتحرير التجارة الخارجية. وهذا ما جعل كثيراً من الدول النامية تنأى بنفسها عن اللجوء إلى الاقتراض من هذه المؤسسات، وتفضّل تشجيع الاستثمارات الأجنبية الخاصة مصدراً من مصادر التمويل الدولي لمشروعاتها التنموية.

# مؤسسة التمويل الدولية

تشكّل مؤسسة التمويل أو المؤسسة المالية الدولية International Finance Corporation (IFC) إحدى الركائز الأساسية لمجموعة المصرف الدولي للإنشاء والتعمير. وقد تأسست في 20/ 7/ 1956 منظمة دولية متخصصة مستقلة مالياً عن المصرف الدولي للإنشاء والتعمير، لكنها مرتبطة به إدارياً. وتتبع في القيام بنشاطاتها أساليب المصارف الاستثمارية، لكنها تهدف إلى خدمة التنمية الاقتصادية الدولية.

## الأهداف والمهام

تهدف المؤسسة إلى تنشيط التوسع الاقتصادي للدول الأعضاء وتشجيع تدفق رؤوس الأموال الأجنبية الخاصة للمساهمة في تمويل المشروعات ذات الطابع الإنتاجي لدى الدول النامية وتقديم الخبرة الإدارية والفنية في إدارة المشروعات الاقتصادية.

## العضوية والتصويت

عضوية المؤسسة مفتوحة للدول الأعضاء في المصرف الدولي للإنشاء والتعمير كافة. أي إن عضوية المصرف شرط مبدئي لقبول عضوية الدولة في المؤسسة، لكن ليس هناك إلزام على الدول الأعضاء في المصرف بضرورة الانضمام إلى عضوية المؤسسة. ويحق لكل دولة عضو الانسحاب من العضوية عندما تشاء، كما يمكن للمؤسسة إيقاف عضوية أيّ دولة تخلّ بالتزامها تجاهها، ويتم اتخاذ القرار بأغلبية الأصوات، لكن لكل دولة عضو عدد من الأصوات يتناسب مع مدى مساهمتها في رأس مال المؤسسة، مما يجعلها خاضعة لنفوذ الدول الكبرى التي تمتلك أغلبية أسهمها.

## البنية التنظيمية

تتألف مؤسسة التمويل الدولية من الأجهزة الرئيسة الآتية التي تشرف أيضاً على المصرف الدولي للإنشاء والتعمير، وهي:

- مجلس المحافظين: ويتولى الإشراف على السياسة العامة للمؤسسة، ويتألف من محافظي المصرف الدولي ونوابهم الذين يمثلون الدول الأعضاء في المؤسسة مدّة خمس سنوات، ويجتمع المجلس مرّة كل عام، كما تصدر قراراته بأغلبية ثلثي الأصوات عدا الحالات التي تتطلب أغلبية خاصة.

- مجلس المديرين: ويتألف من المديرين التنفيذيين للمصرف الدولي الذين يمثلون الدول الأعضاء في المؤسسة، وعددهم 21 عضواً، يتم تعيين خمسة منهم من قبل الدول الأكثر مساهمة في المؤسسة، ويتم انتخاب البقية من مجلس المحافظين لمدّة سنتين. ويجتمع المجلس مرّة كل شهر للإشراف على تنفيذ سياسة المؤسسة، ويتم اتخاذ قراراته بالأغلبية البسيطة، ولكل دولة عدد من الأصوات يماثل مساهمتها في رأس المال.

- الإدارة: يتولى رئيس المصرف الدولي للإنشاء والتعمير رئاسة المؤسسة، ويتم انتخابه لمدّة خمس سنوات في مجلس المديرين، ويعاونه نائب له وعدد من الموظفين.

### الموارد المالية

يتكون رأس مال المؤسسة من اكتتاب الدول الأعضاء في حصص رأس المال المصّرح به. وتتوقف القيمة القانونية لأصوات الدول الأعضاء على ما تملكه من حصص. ويتم كذلك توفير الموارد عبر القروض التي تحصل عليها المؤسسة من البنك الدولي؛ ومن أرباح المشروعات التي تسهم فيها.

### طبيعة النشاطات

تتميز مؤسسة التمويل الدولية بكونها تتعامل مباشرة مع المستثمرين ورجال الأعمال في القطاع الخاص دون تدخّل الحكومات أو قبول ضمانات منها؛ بعدّها مؤسسة استثمار أكثر من كونها هيئة إقراض. وتمنح المؤسسة قروضاً متوسطة أو طويلة الأجل بفائدة يتم التفاوض بشأنها، ويتم ضمان القروض بالأصول الثابتة للمشروع الذي تستثمر أموالها

فيه، ولا تقدم قروضاً تتجاوز نصف رأس مال المشروع المطلوب تمويله مع إعطاء الأولوية للمشروعات الصناعية، كما تشترط أحياناً المشاركة في أرباح المشروع، وتعمل على تركيز نشاطاتها في الدول النامية، علماً أن العقود التي تبرمها مع المستثمرين من القطاع الخاص لا تُعدّ بمنزلة اتفاقات دولية، وإنما عقود خاصة تخضع للقانون الداخلي للدولة التي فيها المشروع.

# الميزان التجاري

يعرف الميزان التجاري balance of trade على أنه سجل نظامي للصفقات المتعلقة بالسلع المتبادلة بين المقيمين في بلد معين من جهة والمقيمين في بقية بلدان العالم من جهة أخرى في فترة معينة، اصطلح على أن تكون سنة ميلادية، وهو جزء من سجل أكبر يضم تبادل الخدمات والأموال ويسمى ميزان المدفوعات.

ولأن البحث هو عن ميزان، أي عن طرفي السجل أو الحساب فإن من الممكن القول كل صفقة تؤدي إلى كسب عملة أجنبية فإنها تسجل بنداً موجباً ورصيداً دائناً، وبالمقابل فإن كل صفقة تؤدي إلى إنفاق عملة أجنبية فإنها تسجل بنداً سالباً ورصيداً مديناً. فالصادرات تجلب عملة أجنبية لذلك فهي دائنة، والواردات تتطلب إنفاق عملة أجنبية لذلك فهي مدينة. ونتيجة محصلة طرفي الحساب، أي للجانب الموجب والجانب السالب أو للجانب الدائن والجانب المدين، يظهر للدارس رصيد معين، فإذا كانت الصادرات أكبر في قيمتها من قيمة الواردات فإن الرصيد يكون إيجابياً، أما إذا كانت قيمة المستوردات أكبر من قيمة الصادرات فإن الرصيد يكون سلبياً. ويطلق الاقتصاديون على الميزان التجاري ذي الرصيد الإيجابي الميزان التجاري الرابح، كما يطلقون على الميزان التجاري ذي الرصيد السلبي اسم الميزان التجاري الخاسر.

## طريقة احتساب قيمة الصادرات والمستوردات

تحسب قيمة الصادرات على أساس (فوب) FOB أي قيمتها مع جميع المصاريف المدفوعة عليها حتى مكتب التصدير، وتحسب قيمة الواردات على أساس (سيف) CIF أي على أساس قيمتها مضافاً إليها تكاليف النقل والتأمين.

## الأثر الاقتصادي الفائض في الميزان التجاري

على الرغم من أن الميزان التجاري ليس إلا جزءاً من ميزان المدفوعات ولا يشمل صفقات الخدمات والأموال يُعد مع ذلك ذا دلالة كبيرة في رصيده الإيجابي والسلبي فالفائض في الميزان التجاري يعبر عن عوامل صحية في الاقتصاد المعني، فهو يشير أولاً إلى الطاقة الإنتاجية الواسعة والفائضة عن الحاجات الداخلية، كما يشير إلى القدرة التزاحمية للسلع المصدرة، وهذا يعني الكفاءة في عملية الإنتاج من حيث التكلفة والجودة والتلاؤم مع الأذواق في الأسواق الخارجية، وبما يفوق السلع المماثلة الآتية من بلدان أخرى، كما يعني الفائض حصول البلد المعني على عملة أجنبية يضيفها إلى احتياطياته من هذه العملة لضمان تمويل مستورداته وتسديد التزاماته الخارجية وتقوية مكانة عملته في أسواق الصرف الدولية والمحافظة على قيمتها الشرائية، كما يعني تشغيل اليد العاملة التي لولا القدرة على التصدير لما أمكن تشغيلها، كما يعني الاستمرار في بناء قدرات إنتاجية جديدة لتوسيع طاقات البلد في تلبية حاجاته وزيادة صادراته.

## الأثر الاقتصادي للعجز في الميزان التجاري

إن العجز في الميزان التجاري يكشف عن مواطن الضعف في اقتصاد البلد الذي يعانيه، ويعبر عن قصور الطاقات الإنتاجية فيه عن تلبية حاجاته، الأمر الذي يضطره إلى الاستيراد لتوفير هذه الحاجات، كما أن نوعية المواد المستوردة تكشف عن طبيعة الهيكل الإنتاجي؛ فاستيراد المواد الغذائية يبين قصور إنتاج الغذاء فيه عن توفير متطلبات الأمن الغذائي، واستيراد الآلات والتجهيزات يكشف عن قصور صناعة الآلات والتجهيزات فيه، كما أن العجز المستمر في الميزان التجاري يستنزف احتياطيات البلد من العملات الأجنبية ويؤدي به إلى الاستدانة من الخارج، كما أن العجز يؤدي في النهاية إلى انخفاض قيمة العملة الوطنية وقوتها الشرائية مما يحدث أزمات اقتصادية واجتماعية غير مستحبة.

# ميزان المدفوعات

ميزان المدفوعات balance of payments هو سجل نظامي للصفقات الاقتصادية الحاصلة بين المقيمين في بلد معين والمقيمين في بقية بلدان العالم بما في ذلك صفقات المؤسسات الدولية في فترة محددة من الزمن.

ويقصد بالسجل النظامي الإطار الشامل الذي تجمع وتنظم وتبوب فيه بصورة منتظمة وطوال الفترة المبحوثة المعلومات المتعلقة بالكمية والقيمة المتعلقة بالصفقات الاقتصادية الحاصلة بين المقيمين وغير المقيمين خلال مدة سنة.

كما يقصد بالصفقات الاقتصادية كل عمل يترتب عليه انتقال الحقوق المتعلقة بالسلع والخدمات الاقتصادية من شخص إلى آخر سواء كان هذا الانتقال بعوض أم بغير عوض، وسواء وقع على السلع والخدمات المتحصلة من الإنتاج الجاري أم الماضي بما في ذلك حصائل العمل ورأس المال.

والصفقات الاقتصادية إما أن تكون فعلية وإما محتسبة، والمثال التقليدي على الصفقات المحتسبة في ميزان المدفوعات هو قيمة إيجار الأبنية التي تملكها الدول الأجنبية في البلد المدروس كعقارات لها، فهذه القيمة بالرغم من أنها لا تدفع فعلاً يجب احتسابها في إطار ميزان المدفوعات.

**تصنف الصفقات الاقتصادية عادة في خمس زمر أساسية:**

- شراء السلع والخدمات وبيعها مقابل النقد والأصول المالية.
- المقايضة أو تبادل السلع والخدمات مقابل النقد والأصول المالية.
- تقديم السلع والخدمات، أو الحصول عليها من دون مقابل وكمنحة عينية.

ـ تقديم الأصول المالية أو الحصول عليها من دون مقابل وذلك كتقديمها لدفع ضريبة أو هدية.

ـ تبادل النقد والأصول المالية مقابل المالية.

أما المقيمون فهم الأفراد الذين يعيشون دائماً في البلد المعني ويستمدون أسباب رزقهم منه سواء أكانوا مواطنين من جنسية ذلك البلد أم لا. وكذلك المؤسسات الحكومية المركزية والمحلية والبلديات والهيئات العامة المختلفة والمشروعات والمؤسسات الاقتصادية، وفروع المؤسسات الأجنبية ما دام أنها تتمتع باستقلال مالي وإداري عن المؤسسة الأم. ويعدّ غير مقيم الأفراد والمؤسسات والشركات العائدون للبلدان الأخرى والمقيمون فيها.

## تسجيل الصفقات في ميزان المدفوعات

يسجل ميزان المدفوعات جميع التعاملات بنوداً موجبة أو سالبة وفق القاعدة الآتية:

إذا أدى التعامل إلى كسب عملة أجنبية للدولة المعنية فإنه يدعى رصيداً دائناً ويسجل بنداً موجباً، أما إذا أدى التعامل إلى إنفاق عملة أجنبية فيدعى رصيداً مديناً ويسجل بنداً سالباً، وعلى هذا تسجل الصادرات بنداً موجباً أي دائنة، وتسجل الواردات بنداً سالباً أي مدينة. والسبب في ذلك أن الصادرات تجلب عملة أجنبية لذلك فهي دائنة، أما الواردات فتتطلب إنفاق عملة أجنبية لذلك فهي مدينة.

## عوامل الصحة والخلل في المدفوعات

يبين ميزان المدفوعات ـ باعتباره يسجل الصفقات التي يكسب البلد المعني بموجبها قطعاً أجنبياً أو ديناً على العالم الخارجي، والصفقات التي ينفق هذا البلد بموجبها قطعاً أجنبياً أو يصبح بموجبها مديناً للعالم الخارجي ـ حالة توازن العلاقات الاقتصادية مع العالم الخارجي. فإذا كان ميزان المدفوعات خاسراً أو سلبياً فهذا يعني ازدياد مديونية البلد تجاه العالم الخارجي، وبالتالي ازدياد عرض عملته في الأسواق الدولية بأكثر من الطلب

عليها؛ مما يؤدي إلى انخفاض قيمتها إذا كانت معومة في الأسواق وتتمتع بحرية الإدخال والإخراج.

أما إذا كان ميزان المدفوعات رابحاً أو إيجابياً فإن ذلك يعني ازدياد دائنية البلد المعني للعالم الخارجي، وازدياد الطلب على عملته بأكثر من عرضها؛ مما يؤدي إلى ارتفاع أسعارها في السوق الدولية.

وعلى هذا الأساس يظهر ميزان المدفوعات عوامل الصحة والخلل في الاقتصاد الوطني. فالاقتصاد السليم يتمتع بميزان رابح أو متوازن. أما الاقتصاد المريض فهو الذي يعاني العجز المستمر في ميزان مدفوعاته.

## آليات التكييف والتمويل

إن هذه التحركات التي تتم في أسعار عملات البلدان التي تتعرض موازين مدفوعاتها للأرباح والخسارة هي التي تؤدي فيما بعد ـ وفي اقتصاد مفتوح ـ إلى تصحيح الخلل في ميزان المدفوعات، فعندما تنخفض قيمة العملة تزداد قدرة البلد على التصدير في حال توفر الطاقة الإنتاجية، وبالتالي تؤدي زيادة التصدير إلى تصحيح الخلل في ميزان المدفوعات.

أسعار الصرف هي الأداة التي تترجم الأسعار العالمية إلى أسعار محلية، وتجعل هيكل الأسعار المحلية متمشياً مع الأسعار العالمية للصادرات والواردات. ويوفر هيكل الأسعار هذا حوافز للمنتجين المحليين الذين يحولون مواردهم إلى الصادرات التي يحققون ربحاً من بيعها بالخارج، أو إلى إنتاج بدائل محلية للواردات بتكلفة أقل من تكلفة المنتجات المستوردة.

إلا أن كثيراً من البلدان تلجأ إلى الاستقراض من العالم الخارجي مدداً طويلة لتمويل عجز موازين مدفوعاتها وتفادي عمليات التصحيح التي ذكرناها عن طريق آلية أسعار

الصرف. كما يلجأ بعضها إلى اتخاذ إجراءات إما لتشجيع الصادرات وتخفيف الأعباء المالية المفروضة عليها، وإما للجم الواردات وزيادة أعباء المستوردين، وإما للحالتين معاً.

# الميزانية

الميزانية le bilan هي كشف بالأصول actif والخصوم passif للمنشأة الاقتصادية كما تظهر بتاريخ إعدادها. فالميزانية ليست حساباً بل هي صورة آنية لموجودات المنشأة ومطالبها في لحظة معينة هي عادة نهاية الدورة المالية، تبين المركز المالي لتلك المنشأة بذلك التاريخ.

يبين جانب الخصوم من الميزانية المصادر التي جاءت منها الأموال، في حين يظهر طرف الأصول بالمقابل أوجه استخدامها. لأن طرفي الميزانية (الأصول والخصوم أو الاستخدامات والمصادر) يجب أن يكونا متساويين فإن أي زيادة في طرف المصادر عن طرف الاستخدامات تعني أن المنشأة قد حققت خسارة تظهر في هذه الحالة في طرف الموجودات، أما إذا زادت الاستخدامات عن المصادر فذلك يعني أن المنشأة قد حققت ربحاً يظهر في هذه الحالة في طرف المطاليب.

**أولاً ـ عناصر الميزانية:**

يتألف طرفا الميزانية (الموجودات والمطاليب) من عناصر متعددة يتم تصنيفها عادة في مجموعات متجانسة على الشكل الآتي:

1ـ مجموعات طرف الموجودات: يتألف طرف الموجودات من الميزانية عموماً من عناصر متعددة تمثل أوجه الاستخدام المختلفة للأموال التي حصلت عليها المنشأة، ويمكن تجميعها في المجموعات الفرعية الثلاث الآتية:

أ ـ مجموعة الموجودات الثابتة: وتتألف من عدد من الأصول التي تقتنيها المنشأة بغرض استخدامها في عدة دورات مالية قادمة كوسائل إنتاج وليس بغرض المتاجرة بها أو إعادة بيعها، مثل المباني والآليات والعدد والأدوات ووسائل النقل والأثاث والأدوات المكتبية، ويطلق على هذه العناصر اسم الموجودات الثابتة المادية أو

الملموسة، كما يمكن أن تتضمن مجموعة الموجودات الثابتة أصولاً أخرى ليس لها الشكل المادي الملموس للعناصر السابقة يطلق عليها اسم الموجودات الثابتة المعنوية مثل، شهرة المحل، وبراءات الاختراع، وحقوق التأليف، وإجازات الصنع وهي غالباً تمثل مزايا أو حقوقاً تحصل عليها المنشأة نتيجة نشاطها الخاص أو تشتري حق الاستفادة منها من الغير.

ب ـ مجموعة الموجودات المتداولة: وتتألف من عدد من العناصر التي تدور وتتغير باستمرار، ومن أهمها عناصر المخزون المتبقي في نهاية الدورة المالية من المواد الأولية أو البضائع تحت الصنع أو نصف المصنوعة أو تامة الصنع، وحسابات الزبائن المدينة، وأوراق القبض، والأوراق المالية.

ج ـ مجموعة الموجودات الجاهزة: وتتألف عادة من الأموال النقدية السائلة الموجودة في صندوق المنشأة أو المودعة في حسابات جارية تحت الطلب لدى المصارف.

2ـ مجموعات طرف المطاليب: يتألف طرف المطاليب من الميزانية من عناصر متعددة تمثل المصادر التي حصلت منها المنشأة على أموالها، ويمكن تجميع هذه العناصر في المجموعات الفرعية الثلاث الآتية:

أ ـ مجموعة الأموال الخاصة أو حقوق الملكية: وتتألف عادة من رأس المال المدفوع من قبل المالكين عند إقامة المنشأة والإضافات عليه في مراحل التوسع اللاحقة، ومن الاحتياطات المتراكمة المتقطعة من الأرباح السنوية، ومن الأرباح غير الموزعة أو المدورة.

ب ـ مجموعة القروض أو الديون طويلة ومتوسطة الأجل، وهي تمثل ما اقترضته المنشأة من الغير على شكل ديون أو سندات قروض لآجال متوسطة أو طويلة تزيد على عام.

ج ـ مجموعة الديون قصيرة الأجل: وتتألف من عدد من العناصر التي تستحق في أجل قصير أقل من عام. ومن أهمها الديون قصيرة الأجل في المصارف، والمشتريات على الحساب لأجل قصير من الموردين، أو الديون التجارية التي حررت بها سندات دفع لأمر الموردين.

## ثانيا ـ ترتيب الميزانية:

ترتب العناصر التي تشكل طرفي الميزانية بأشكال مختلفة تتفق مع الهدف الذي يرمى إليه منظم الميزانية والجوانب التي يرغب في إبرازها. وفي أغلب الأحيان يتم ترتيب عناصر الميزانية بشكل يوضح درجة السيولة degré de liquidité لعناصر الموجودات، ودرجة الاستحقاق degré d'exigibilité لعناصر المطاليب. ويكون هذا الترتيب على أساس درجة السيولة المتزايدة أو المتناقصة في طرف الموجودات، وعلى أساس درجة الاستحقاق المتزايدة أو المتناقصة في طرف المطاليب، وبشكل يظهر مدى التوازن بين طرفي الميزانية من حيث درجة استحقاق المطاليب بالمقارنة مع درجة سيولة الموجودات ومدى قدرة المنشأة على تسديد التزاماتها في المواعيد المحددة.

## ثالثا ـ شكل الميزانية:

تنظم الميزانية تقليدياً على شكل حساب له طرفان، طرف الأصول أو الموجودات، وطرف الخصوم أو المطاليب على النحو المبين أعلاه. وتميل الاتجاهات الحديثة إلى تنظيم الميزانية على شكل قائمة bilan en liste تدعى قائمة المركز المالي. وتمتاز قائمة المركز المالي التي تندرج فيها الموجودات والمطاليب تحت بعضها بترتيب خاص، بأنها تسمح بإظهار بعض المؤشرات التي لا يمكن إظهارها في الشكل التقليدي للميزانية مثل رأس المال العام fonds de roulement ورأس المال العام الصافي fonds de roulement net ورأس المال المستمر capital investi.

### رابعاً - أهمية الميزانية:

تبين الميزانية المنظمة بنهاية الدورة المالية المركز المالي للمنشأة بذلك التاريخ، والفرق بين طرفي الميزانية بين ربح المنشأة في حالة زيادة الموجودات عن المطاليب، أو خسارة تلك المنشأة إذا كانت المطاليب أكبر من الموجودات.

كما تبين الميزانية درجة التوازن بين مصادر الأموال من جهة، وبين أوجه استخدام هذه الأموال من جهة أخرى، فالوضع المالي الأمثل لمنشأة اقتصادية هو الوضع الذي يتم فيه تمويل الاستخدامات طويلة الأجل (الموجودات الثابتة) من مصادر تمويل طويلة ومتوسطة الأجل (أموال خاصة وقروض طويلة ومتوسطة الأجل)، وتمويل الاستخدامات قصيرة الأجل المتمثلة بالموجودات المتداولة بديون قصيرة الأجل.

وتهتم أطراف عدة من داخل المنشأة أو من خارجها بفحص ميزانيتها ودراستها وتحليلها والحكم من خلال ذلك على مدى سلامة وضعها. فمن داخل المنشأة تعدّ دراسة الميزانية وتحليلها أداة من أدوات الإدارة التي تساعدها على اكتشاف الثغرات تمهيداً للعمل على تلافيها واتخاذ ما يلزم من إجراءات تصحيحية. وتبين الميزانية لمالكي المنشأة مدى سلامة استثمار أموالهم في هذه المنشأة وآفاق تطورها في المستقبل. كما أن أطرافاً خارجية أخرى كثيرة مثل المصارف والمقرضين والدوائر المالية والجهات الرقابية ومختلف فئات المتعاملين مع المنشأة تهتم بدراسة وضع هذه المنشأة من خلال ميزانيتها والاطلاع على مدى سلامة وضعها المالي ومدى قدرتها على الوفاء بالتزاماتها؛ ولذلك يجب أن تكون الميزانية صورة واضحة تبين الوضع المالي الحقيقي للمنشأة لكل من يهمه الاطلاع عليها ودراستها سواء كان ذلك من داخل المنشأة أم من خارجها.

# الندرة الاقتصادية

تتمثل المشكلة الاقتصادية في الندرة النسبية للموارد الاقتصادية إزاء تعدد احتياجات الإنسان وتطورها ولهذه المشكلة ركنان أساسيان هما: الندرة من جهة، والاختيار، وهو الطريق الذي يحدده علم الاقتصاد بهدف حلها من جهة أخرى.

فالندرة الاقتصادية economic scarcity بهذا المعنى يقصد بها الندرة النسبية لا المطلقة. أي إن الموارد الاقتصادية والمنتجات متوفرة بكمية تقل عن احتياجات المجتمع ورغبات الأفراداً وتعبر عن العلاقة بين هذه الرغبات والاحتياجاتاً وبين الموارد غير الكافية والمحدودة، فقد تكون سلعة ما متوفرة بكمية أكبر من سلعة ثانية، لكن حاجة الأفراد والمجتمع إلى السلعة الأولى أكبر بكثير من حاجته إلى السلعة الثانية؛ فحاجة الإنسان والمجتمع إلى الخبز يفوق بكثير احتياجاته إلى السيارة، ومن هنا تكتسب الندرة معناها النسبي.

ولما كان المستهلك يملك دخلاً محدوداً يتيح لـه الحصول على كميات وأنواع محدودة من السلع لتلبية احتياجاته وإرضاء رغباته فإنه سيختار مجموعة من السلع والأشياء التي تلبي احتياجاته وترضي رغباته أكثر من غيرها، وبذلك تكون مشكلة المستهلك هي الحصول على الحد الأعلى من الرضى وتلبية الرغبات بالاستناد إلى دخل معين.

وحين تكون الموارد نادرة نسبياً يتحتم على الفرد أن يقوم بعملية الاختيار ويحدد السلع التي يحتاج إليها ويريد إشباعها وفقاً لأهميتها النسبية بموجب سلم أولويات، كذلك الأمر للمجتمعإ حيث يظهر الاختيار وسيلة تعبير عن كيفية استخدام الموارد الاقتصادية في توفير السلع إلى المستهلك، سواء مباشرة بطريق استيرادها جاهزة من الخارج، أم بإنشاء وسائل إنتاج لهذه السلع عن طريق التصنيع أو الإنتاج المحلي، وفي هذا

الإطار فإن عملية الاختيار قد تؤدي إلى التضحية عندما يقرر الفرد أو المجتمع إعطاء الأولوية لحاجات معينة والنزول عن إشباع حاجات أخرى.

والندرة النسبية أحد عوامل ثلاثة في عد مورد ما أنه اقتصادي، فلكي يسمى المورد اقتصادياً ينبغي أن يتوافر فيه فضلاً عن الندرة وجود ثمن، وأن يرتبط بجهد ووقت للحصول عليه (عمل)، ولذلك فإن الهواء على سبيل المثال لا يعد مورداً اقتصادياً بل مورداً مباحاً دون ثمن، وكذلك فإن الندرة النسبية تعد عنصراً أساسياً في اعتبار النقود واعتمادها وحدة قوة شرائية عند التبادل في الأسواق، وبموجب هذه الندرة لا يمكن للفرد في المجتمع أن يحصل على النقود إلا وفق قواعد وطرق معترف بها من قبل المجتمع كله...

**ولقد واجه الإنسان المشكلة الاقتصادية عبر الأفكار والنظم الاقتصادية التي انتشرت في العالم المعاصر من خلال ثلاثة نظم رئيسية:**

1ـ الفكر والنظام الرأسمالي: الذي يقوم أساساً على تملك الأفراد موارد الإنتاج ملكية خاصة، وأن المنافسة تسود الأسواق وأن أثمان السلع تتحدد بالعرض والطلب، وفي ضوء ذلك يتحدد إنتاج السلع وتوزيعها في المجتمع.

2ـ الفكر والنظام الاشتراكي: ويقوم على مبادئ ملكية الدولة لموارد الإنتاج ملكية عامةً وبالتالي فلا سبيل للمنافسة في الأسواقاً والتخطيط المركزي هو الذي يحدد إنتاج السلع والخدمات وتوزيعها على الناس للاستهلاك.

3ـ النظام الاقتصادي المختلط: الذي اعتمد على مبادئ مستمدة من كلا النظامين أي ملكية عامة وخاصة مع تدخل الدولة في مراقبة الأسعار والإنتاج والتوزيع.

وكان أساس المشكلة الاقتصادية المتمثل بالندرة النسبية يطرح على الفكر الاقتصادي، وهذه النظم عدة تساؤلات تتعلق بفكرة القيمة والمنفعة والأسعار المتعلقة

باحتياجات الفرد والمجتمع فظهرت في هذا الإطار نظريات متعددة ألفت جوهر الفكر الاقتصادي والسياسي عبر التاريخ.

وكانت النزعة التشاؤمية التي أثارها مالتوس في نظريته قد شحذت الفكر الاقتصادي نحو ابتداع الحلول والخيارات أمام مواجهة هذه المشكلة، وواجهت هذه النظرية نقداً كبيراً اذ عدت زيادة عدد السكان في الأرض تتم بنسبة متوالية هندسية في حين أن الموارد الاقتصادية تتزايد بمتوالية حسابية، ووجد أن الخيار هو تقليل عدد سكان الأرض للمواءمة بين الاحتياج والإنتاج وأغفل مالتوس ماطرأ لاحقاً من تطور تقني وصناعي أدى إلى زيادة الإنتاج.

إزاء فكرة الندرة النسبية ظهرت نظريات في طليعتها نظرية المنفعة التي رأى أصحابها أن فكرة قيمة السلعة ترتبط بالندرة؛ لأن منفعة كل وحدة من الشيء تتعلق بغزارة الحاجات الحالية والملحة التي تريد إشباعها، ومن الطبيعي أن السلع تفقد مزية النفع كلما كانت غزيرة كما قال الفرنسي فالراس فيما سمي نظرية المنفعة الهامشية أو الحدية.

وعلى العموم فإن نظرية المنفعة تؤسس على أنه يمكن دراسة سلوك المستهلك واختياره بين السلع بوساطة طريقتين تتعلقان بنظرية المنفعة وتوازن المستهلك.

فالمستهلك يحصل على إشباع أو منفعة من استهلاكه وحدات من السلعة، وهذا الإشباع قابل للقياس الكمي بوحدات تسمى وحدات المنفعة أي إنه باستهلاك وحدة من السلعة يحصل المستهلك على عدد معين من وحدات المنفعة وباستهلاك وحدة أخرى من السلعة تزداد وحدات المنفعة المتحصلة أي يزداد الإشباع، وبعد حد معين من الاستهلاك يبلغ الإشباع الكلي حداً أقصى أي حد التشبع، والاستهلاك الذي يزيد على هذا الحد يؤدي إلى الضرر.

كذلك فإن ارتباط فكرة الندرة بالمنفعة أدى إلى ظهور نظرية توازن المستهلك؛ والتي تستند إلى أن المستهلك شخص عاقل ورشيد، يهدف من وراء سلوكه إلى تحقيق أقصى إشباع ممكن من دخله، فإذا وزع دخله على السلع المختلفة بحيث يحقق أقصى إشباع ممكن فإنه يصل إلى حالة من التوازن.

ويرتبط مفهوم القيمة بفكرة الندرة الاقتصادية، ووفق ذلك فإن السلع بعد إنتاجها يتم تبادلها في الأسواق استناداً إلى قيمتها المستمدة من نفقات الإنتاج (العرض) ومنفعتها المتحصلة (الطلب) وذلك بأثمان معينة، وإذا التقى جانبا العرض والطلب يصبح الثمن توازنياً ويتم التبادل.

وحول مفهوم القيمة ظهرت مدارس فكرية عديدة تناولت هذه المسألة، كان في طليعتها ماسمي المدرسة الكلاسيكية وفق نظرية آدم سميث الذي حدد لقيمة السلعة مفهومين:

- القيمة الاستعمالية: وهي التي تعبر عن منفعة السلعة.
- القيمة التبادلية: أي تبادل سلعة بسلعة أخرى.

وقد ركز سميث على القيمة التبادلية التي فسرها بكمية العمل المبذول في إنتاج السلعة في الاقتصاد البدائي، أما في الاقتصاد الحديث فإن قيمة التبادل تفسر بنفقة الإنتاج من حيث عناصر الإنتاج، وهي العمل والادخار ورأس المال.

وأيد ريكاردو هذا الاتجاه ونبذ فكرة قيمة الاستعمال وركز على قيمة التبادل، ولكن نفقة الإنتاج عنده تتوقف على عنصر العمل فقط.

أما المدرسة الكلاسيكية الحديثة فقد استندت إلى نظرية المنفعة الحدية في تحديد مفهوم قيمة السلعة، أي إنها تتحدد بمنفعتها للمستهلك لا بنفقة الإنتاج.

وحاول ألفريد مارشال الأخذ بجانبي السوق أي عنصري العرض والطلب (نفقة الإنتاج والمنفعة في تحديد قيمة السلعة).

وكانت إسهامات ماركس في هذا الاطار ذات أهمية من خلال رؤيته لقوانين الإنتاج الرأسمالي، إذ حدد قيمة البضاعة بكمية العمل الاجتماعي الضروري لإنتاجها، فالقيمة ذات طابع ازدواجي.

ـ القيمة الاستعمالية التبادلية.

ـ القيمة الزائدة (الربح ـ الفائدة ـ ريع الأرض...إلخ) وعنده أن قيمة العمل وكمية العمل شيئان متمايزان تماماً.

وإذا كانت ندرة السلعة والحاجة إليها هما عنصري ثمن السلعة فإن الحاجة وحدها لا تكفي ليكون للسلعة ثمن، فاللحم عند النباتيين تنعدم الحاجة إليه ولا ثمن لـه عندهم على الرغم من أنه يتصف بالندرة، وهكذا فالحاجة (الطلب) والندرة (العرض) عنصران متلازمان في تكوين سعر السلعة أي طلب السوق وعرض السوق معاً يحددان الثمن.

وتزيد الكمية المطلوبة مع نقص الثمن والسعر، ومع زيادته تنقص الكمية المطلوبة من السلعة، وتغير الثمن يؤدي الى تغير الكمية المطلوبة لسببين: 1ـ أثر الدخل الفردي والاجتماعي، حيث ينفق المستهلك من دخله مبلغاً أكبر لشراء الكمية نفسها التي كان يشتريها قبل ارتفاع السعر فتقل كمية طلب الاستهلاك.

ـ الإحلال: إذ إنه عند ارتفاع سعر السلعة يقوم المستهلك بالاستعاضة عنها جزئياً بسلعة أخرى تعطيه إشباعاً مماثلاً وتحافظ على سعرها.

ويستقر التبادل في السوق عندما يسمى الثمن التوازني والكمية التوازنية الذي يتحدد نتيجة تفاعل عنصري العرض والطلب، فإذا كان هناك فائض عرض فإنه يدفع بقوى السوق نحو خفض الثمن ليصل إلى مايسمى السعر التوازني، وإذا ما بلغ السعر أقل

من السعر التوازني فإن هناك فائض طلب يدفع بقوى السوق إلى رفع السعر ليصل إلى ثمن التوازن، وعنده ينعدم فائض العرض وفائض الطلب ويستقر التبادل في السوق.

وفي الظروف الاستثنائية، كحالة الحرب أو الكوارث الطبيعية تفرض الدولة أسعاراً إلزامية للمواد، منعاً لارتفاعها على نحو كبير، وفي معظم الأحيان تؤدي مثل هذه الحالة إلى أوضاع استثنائية تطرأ على حالة السلع، تتمثل في ندرتها بشكل خارج عن قوانين السوق منها:

- اختفاء السلعة من السوق.
- توزيع السلعة بالبطاقة.
- السوق السوداء نتيجة عدم إشباع السوق وتلبية الطلب.

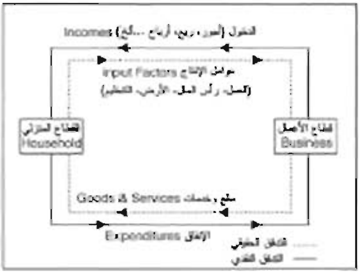
# النشاط الاقتصادي

يتألف أي اقتصاد حديث من شبكة معقدة من العلاقات المتبادلة والمتشابكة. ومن وجهة النظر الاقتصادية هنالك طرفان لأي علاقة منها: الأول هو القطاع المنزلي household sector والثاني هو قطاع الأعمال business sector، والنشاط الاقتصادي economic activity هو نتاج عملية التفاعل والمبادلة بين هذين القطاعين.

يصف الاقتصادي الأمريكي برادفورد ديلونغ Bradford W. Delong النشاط الاقتصادي بأنه «في أي وقت أنت تعمل فيه لدى شخص آخر ومقابل أجر، يُعد ذلك نشاطاً اقتصادياً، وفي أي وقت عندما يشتري المرء شيئاً ما من متجر، فإن ذلك يُعد نشاطاً اقتصادياً، وفي أي وقت تقوم الدولة بفرض ضريبة عليه وتقوم هي بإنفاق ما حصلت عليه من إيراد ضريبي لبناء جسر على سبيل المثال، فإن ذلك يعدّ نشاطاً اقتصادياً». وعموماً يمكن القول: إنه متى تم تضمين تدفق نقدي في صفقة (مبادلة) transaction، فإن الاقتصاديين يعدّون ذلك نشاطاً اقتصادياً.

يمثل النشاط الاقتصادي عادة في شكل بياني اصطلح على تسميته بالتدفق الدائري circular flow. والتدفق الدائري للنشاط الاقتصادي، الذي يسري شريان النشاط الاقتصادي، يحتوي على وجهي هذا النشاط، هما التدفق الحقيقي actual flow والتدفق النقدي cash flow.

يُمثل التدفق الحقيقي في جانب منه تدفق خدمات الأفراد، كعوامل إنتاج، وهي تتدفق من القطاع العائلي باتجاه قطاع الأعمال، في حين أن جانبه الثاني يمثل تدفق السلع والخدمات، ويكون مساره من قطاع الأعمال نحو القطاع المنزلي (العائلي).




الشكل (1)

يبين الشكل (1) نوعي التدفق المذكورين، حيث يضم التدفق العلوي دفق خدمات عوامل الإنتاج التي يمتلكها الأفراد، بصيغة إقراض أو إيجار، مقابل الحصول على عوائد على النحو الذي يشبع حاجاتهم في الحاضر وفي المستقبل. يقابل ذلك دفق نقدي يتمثل في أجور ورواتب مدفوعة للعمال وللإدارة، وأرباح يحصل عليها المستثمرون الذين يحولون الاستثمارات في الآلات والعُدد ومهمات رأسمالية أخرى إلى سلع وخدمات.

وتمثل هذه الأجور والرواتب وصيغ الدفع الأخرى التي يتسلّمها العمال والمستثمرون دخولاً لهم يستخدمونها لشراء السلع والخدمات. وهكذا فإن أفراد المجتمع الواحد يؤدون دوراً مزدوجاً في عملية الإنتاج، من ناحية كعوامل إنتاج تتسلّم دخلاً من مشروعات الإنتاج. ومن ناحية أخرى كمستهلكين ينفقون دخولهم في شراء السلع والخدمات التي تنتجها المشروعات.

ويقوم قطاع الأعمال بتوظيف ما يحصل عليه من القطاع المنزلي من خدمات عوامل الإنتاج في إنتاج سلع وخدمات. ثم يعرض ما أنتج من هذه السلع والخدمات على القطاع المنزلي ليحصل مقابل ذلك على إيرادات تتمثل بما ينفق القطاع المنزلي على مشترياته من السلع والخدمات وهو التدفق الخارجي الظاهر في الجزء الأسفل من الشكل.

يتفق الاقتصاديون على أن هناك ستة متغيرات أساسية يمكن من خلال متابعتها تكوين فكرة كافية حول مستوى النشاط الاقتصادي لاقتصاد ما. وهي تصوّر حالة

الاقتصاد الكلي. وإذا ما أريد معرفة حالة الاقتصاد، وهل هو في وضع جيد أم لا، فإن ذلك يتوجب معرفة المتغيرات الستة الآتية وتحليلها:

- الناتج المحلي الحقيقي.
- نسبة البطالة.
- نسبة التضخم.
- معدل الفائدة.
- مستوى سوق الأسهم.
- سعر التبادل.

ويعدّ المؤشران الأول والثاني الأكثر أهمية بين جميع المؤشرات الأخرى لأنهما يرتبطان مباشرة بمستوى رفاهية الفرد.

إن جزءاً كبيراً من النشاط الاقتصادي يُفترض أن يُوجّه نحو المستقبل، فالدول عندما تستثمر في بناء مصنع جديد أو تستثمر في البنى التحتية، أو تحسين مستوى التعليم أو الإنفاق في مجال البحث والتطوير، فإنها في ذلك تدفع باتجاه تحفيز الإنتاجية على مستوى الاقتصاد الوطني. وعلى أساس هذه النظرية يمكن احتساب أن تطور مستوى المعيشة standard of living هو نتيجة لاستثمارات سابقة.

سبق التطرق إلى أطراف أي نشاط اقتصادي في اقتصاد السوق ، وظهر أنه يتكون من جانبين هما القطاع المنزلي (أو الأفراد)، وقطاع الأعمال، ولكن في الاقتصادات الحديثة تدخل الدولة لتكون عاملاً مهماً في اتخاذ القرارات، ولها أهمية كبيرة سواء من حيث كونها مهتمة بالنشاط الإنتاجي أم النشاط الاستهلاكي.

ويُصنّف النشاط الاقتصادي في نشاط إنتاجي أو خدمي، أو نشاط في قطاعات التوزيع. وقد يُصنف النشاط الاقتصادي في أكثر مما تقدم لتكون قطاعاته كالآتي:

- الزراعة والغابات والصيد.

- الصناعة الاستراتيجية.

- الصناعة التحويلية.

- الإنشاءات.

- الماء والكهرباء.

- الخدمات.

- التوزيع.

أما تصنيف النشاطات الاقتصادية في المنظور الاشتراكي فيقسم وفقاً لمجال الإنتاج المادي، وهو يغطي النشاطات التي تخلق سلعاً مادية أو نشاطاً في العمليات الإنتاجية ومجال النشاطات غير الإنتاجية التي تؤلف مجال الخدمات.

# النقود

النقود monnaie إحدى الظواهر الاقتصادية الملازمة للاقتصاد القائم على التبادل. وقد اجتهد الاقتصاديون في تعريف النقود انطلاقاً من الوظائف الخاصة بها أو انطلاقاً من الخصائص التي تتمتع بها. ومن هذين المنطلقين تعرَّف النقود بأنها المعادل العام للسلع، ووسيلة للتبادل وأداة لقياس القيم ووسيلة ادخارها، يضيف بعضهم إلى هذا التعريف أن النقود أداة دفع الحسابات وتسويتها.

والنقود هي بضاعة كباقي البضائع، لها قيمة مادية بذاتها أو قيمة تمثيلية لبضاعة أخرى مخزونة يصعب تداولها بذاتها، أو قيمة اعتبارية يعتاد الناس على التعامل بها من دون النظر إلى كنهها وطبيعتها.

## نشأتها وتطورها

كانت المجتمعات القديمة القائمة على معيشة الكفاف أو تلك القائمة على الحياة التشاركية، حيث تشبع حاجات الأعضاء على نحو مباشر على حساب العمل المشترك، كانت هذه المجتمعات بغنى عن مؤسسة النقد ووسائل التبادل.

ومع بدء التوسع في تقسيم العمل وزيادة الإنتاجية عن حاجة الإشباع الذاتي ظهرت الحاجة إلى التبادل. ومع ظهور التبادل كان لابد من وجود وسيلة لتحقيق المبادلات بين الناس. وكانت المقايضة أول أشكال التبادل البدائي بين الناس. غير أن الصعوبات التي واجهت عملية المقايضة خلقت الظروف الموضوعية لظهور النقد وسيلة لتسهيل التبادل بين الناس. لكن النقود لم تولد بشكلها المتطور الذي تعرفه اليوم وإنما مرت بمراحل متعددة. فكانت البضاعة النقدية أول شكل للنقد؛ بحيث انفردت إحدى البضائع الداخلة في التداول لكثرة استعمالها في تلبية حاجات الناس وشدة الطلب عليها، وتحولت إلى مقياس عام للسلع ووسيط لتيسير التبادل بين مختلف أنواع السلعأ وكانت البضائع

النقدية تختلف من منطقة إلى أخرى حسب العادات الاستهلاكية السائدة في المنطقة. ففي حين تحول البلح والضأن والإبل بضاعة نقدية في الجزيرة العربية، تحولت جرز الشاي بضاعة نقدية في الهند والصين، وتحول عاج الفيل بضاعة نقدية في إفريقيا والملح في مناطق أخرى. وهكذا.

في مرحلة متقدمة ظهر المعدنان الثمينان الذهب والفضة بضاعة نقدية وتميزا من باقي البضائع النقدية الأخرى بشدة الطلب عليها، بارتفاع قيمتها، بمقاومتها للصدأ والتآكل وقابليتها للتجزئة من دون خسران أي جزء من قيمتها، مما جعل هذين المعدنين مقياساً عاماً للسلع يمكن حفظها مدة طويلة من دون تعرضها لخطر التلف. ومن ثم انفرد هذان المعدنان الثمينان بأداء دور البضاعة النقدية الوحيدة في كل الاقتصادات التبادلية في العالم.

ولصعوبة قياس وزني الذهب أو الفضة وعيارهما عند كل عملية تبادل تمّ سكهما نقوداً يتم تداولها بوزن وعيار محددين. وتحول الذهب والفضة من بضاعة نقدية إلى نقد مسكوك يقوم بكل وظائف النقود: مقياس للقيم، وسيط في التداول، أداة ادخار، ووسيلة دفع الحسابات وتسويتها.

لكن كميات الذهب والفضة في مرحلة معينة من تطور البشرية لم تعد كافية وحدها للقيام بكل وظائف النقد مما خلق حاجة إلى نقود أكثر وفرة.

يعتقد بعضهم أن الرومان تعاملوا بالنقود الخطية **monnaie scripturale**، غير أن الثابت تاريخياً أن أحد المصرفيين في سويسرا ويدعى بالمستروك **Palmstruck** قد ابتكر ما سمي بشهادات الودائع في القرن السابع عشر، يعطيها لزبائنه بدلاً من الذهب المودع لديه لاستخدامها في عمليات التبادل. وما لبثت شهادات الودائع أن تحولت بسرعة إلى الأوراق النقدية أو ما يسمى بالنقد الورقي. ومازال العمل بهذه الأوراق حتى الزمن الحاضر بصرف النظر عن أنها لم تعد تمثل ذهباً أو فضة. فقد تحولت من نقد تمثيلي (تمثل

قيمة المعدن الثمين المودع في المصرف) إلى نقد اعتباري يقبله الناس في التداول لاقتناعهم بإمكانية الحصول مقابله على البضاعة التي يريدونها. وتحولت الأوراق النقدية إلى قوة شرائية عامة وفورية تقوم بكل وظائف النقد.

## تاريخ النقود

يُعدّ تاريخ النقود بمنزلة تسجيل لوقائع تطور الحياة الاقتصادية على الأرض. فبعد المقايضة (مبادلة سلعة بسلعة أخرى) ظهرت البضاعة النقدية (انفراد إحدى السلع بدور المعادل العام للأسعار ووسيلة التبادل). ومع تطور التقسيم الاجتماعي للعمل وتنوع المنتجات وتزايد حاجات الإنسان توسع الميل نحو التبادل جغرافياً؛ بحيث أصبح نقل البضائع لمبادلتها ببضائع أخرى يستحيل فنياً وتكلفة فظهرت النقود المعدنية من الذهب والفضة. ومع زيادة حجم التبادل وتوسع المسافات الجغرافية أضحى نقل المعادن الثمينة مشكلة بذاتها، وكان من الضروري إيجاد وسيلة للتداول سهلة الحمل والنقل فكان النقد الورقي. وقد ظهر النقد الورقي بصفته يمثل وحدات النقد المعدني المسكوكة من الذهب والفضة وقُبِل في التداول بصفته التمثيلية. وبعد توسع عمليات التبادل وقبول الناس النقد الورقي لاحظ المصرفيون أن النقود المعدنية الموجودة في خزائنهم تتزايد باستمرار بالرغم من إصدارهم النقود الورقية التي تمثلها. بمعنى آخر اعتاد الناس على قبول النقود الورقية وتداولها فيما بينهم من دون العودة إلى المصرف المصدِّر لها لاستبدال النقود المعدنية بها. وكان من شأن ذلك أن المصارف ـ سعياً منها لزيادة أرباحها ـ بدأت بإصدار نقود ورقية من دون مقابل من المعدن الثمين، والتزمت في الوقت ذاته استبدال المعدن الثمين بهذه الأوراق عند طلب حاملها. وأصبح بذلك النقد الورقي المتداول ذا طبيعة اعتبارية (يقبل تداوله من دون وجود مقابل من المعدن الثمين له) يتعامل الناس به فيما بينهم من دون النظر إلى خلفيته المعدنية، فتحول النقد بذلك إلى نقد اعتباري.

في مرحلة متقدمة من التطور الاقتصادي وتوسع التبادل بدأت المصارف تقسم إلى قسمين: مصارف إصدار توكل إليها الحكومات إصدار النقود وتكون مسؤولة عن السياسات النقدية، وسُميت بمصارف الإصدار أو المصارف المركزية؛ ومصارف تجارية تقوم بأعمال الوساطة المصرفية، تجمع الادخارات من المودعين الذين تتوافر لديهم فوائض نقدية وتقرضها المستثمرين الذين يحتاجون إليها. وفي بداية عمل المصارف التجارية اقتصر دورها على جمع النقود وتداولها، في حين بقيت مهمة الإصدار محصورة بالمصارف المركزية التي تشرف عليها الحكومات. ومع تطور مهنة المصارف وزيادة حجم الودائع والطلبات على التسليف أصبحت المصارف التجارية تؤدي دوراً في خلق النقود creation de monnaie. وجرى ذلك بأن لاحظت المصارف عدم تحريك المودعين ودائعهم بكثافة كبيرة، مما شجعها على منح المقترضين تسهيلات أوسع وتسجيل مبالغها في حساباتهم الجارية لديها، فأصبحت النقود بذلك نقوداً خطية في سجلات المصارف يمكن تحريكها «بالشيكات» أو بكتب التحويل.

وكان نتيجة توسع عولمة الاقتصاد وحرية انتقال الأموال والسلع عبر الحدود السياسية للدول أن ظهرت التجارة الإلكترونية وأشكال متعددة من التحويلات المصرفية بحيث أصبحت النقود الخطية التي تتحرك عبر القنوات الإلكترونية أكبر بكثير من النقود الورقية التي يتم تداولها مادياً عبر المصارف.

وفي الوقت الحالي وخاصة بعد أن قررت الولايات المتحدة الأمريكية في 15 آب/ أغسطس 1971 إلغاء استبدال الذهب بالدولار لم يعد للنقود الورقية أو الخطية في العالم صلة كبيرة بالذهب؛ بل أصبحت النقود الوطنية (اليورو، الين، الدولار، الليرة...) مرتبطة بالقوة الاقتصادية للدول المصدرة هذه النقود وبوضع موازينها التجارية وموازين المدفوعات فيها. من هنا يمكن فهم تقلبات أسعار صرف هذه العملات فيما بينها بعد تعويمها[ر: تعويم العملة] وإنهاء ربطها بالذهب والدولار كما كان الأمر في ظل نظام

النقد الدولي الذي اتُفق عليه في أعقاب الحرب العالمية الثانية وكان يرعى تطبيقه صندوق النقد الدولي.

من أجل الدقة في التوصيف يجب التمييز بين الأنظمة النقدية المعدنية التي تعتمد المعدنين الثمينين الذهب والفضة كليهما أو أحدهما أساساً نقدياً، وبين الأنظمة النقدية الورقية ـ التي لم تقطع حبل السرة مع المعدنين الثمينين وعلى الخصوص مع الذهب ـ القائمة على إصدار النقود الورقية وإعطائها قدرات شرائية مختلفة بصرف النظر عن قيمة الورق المصنوعة منه وتكاليف طباعتها.

سادت الأنظمة النقدية المعدنية بأشكالها المختلفة حتى نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين. وفي النصف الأول من القرن العشرين وعلى الأخص بعد الحرب العالمية الأولى سادت أنظمة النقد الورقي مع وجود علاقة ارتباط بين النقد الورقي وتغطيته المعدنية في مدة ما بين الحربين العالميتين. أما بعد الحرب العالمية الثانية فقد عُقد مؤتمر بريتون وودز وتقرر فيه اعتماد نظام نقد دولي تم بموجبه ربط عملات جميع دول العالم بمكافئ من الذهب والدولار الأمريكي على نحو متوازٍ، ولكن بعد عام 1971 وقرار الرئيس الأمريكي وقف استبدال الذهب بالدولارات الأمريكية لمن يرغب بذلك، تكرست أنظمة النقد الورقي وأصبح للعملات الورقية شخصيتها المستقلة التي تعتمد على الطاقة الإنتاجية والقدرة الاقتصادية للبلد المعني.

### أنظمة النقد المعدني

قبل الحرب العالمية الأولى (1914- 1918) كانت كل دول العالم تعتمد أحد الأنظمة النقدية المعدنية. وكانت الدول تسك نقودها من أحد المعدنين الثمينين: الذهب والفضة. وكانت الأنظمة المعدنية ثلاثة: نظام المعدن الذهبي وفيه تعرّف وحدة النقد بقطعة من الذهب ذات وزن وعيار محددين. ونظام المعدن الفضي وفيه تعرّف وحدة النقد بقطعة من الفضة من عيار ووزن محددين أيضاً. أما النظام المعدني الثالث فكان نظام

المعدنين وهو على شكلين: الشكل الأول نظام المعدنين وفيه تكون العلاقة بين قيمة المعدنين مثبتة بالقانون ويمتاز كلا المعدنين بخاصتي النقد الأساسيتين: حرية سك السبائك نقوداً، أو ما تسمى بحرية الضرب وبالقوة الإبرائية غير المحدودة؛ أي إنه يحق للمدين وفاء دينه بالغاً ما بلغ بأحد النقدين الذهبي والفضي. وفي الوقت الذي كانت فيه العلاقة ثابتة بين المعدنين الثمينين قانوناً كانت قيمتاهما في السوق التجارية تتحددان حسب سعر كل من المعدنين في السوق. وهذا ما خلق الأرضية لظهور ما سُمِّي بقانون غريشام الذي يقول: إن النقود الرديئة تطرد النقود الجيدة من التداول. والشكل الثاني: هو نظام الأساسين المعدنيين المتوازيين، في هذا النظام عُدَّ كل من الذهب والفضة أساساً نقدياً يمتاز كل منهما بخاصتي النقد الأساسيتين. وكان يتم تداول الوحدات النقدية من المعدنين بقيمتها في السوق التجارية حسب وزنها وعيارها؛ أي لم تنشأ بين المعدنين علاقة ثابتة بالقانون. في المدة بين الحربين العالميتين وبسبب عجز الحكومات المتحاربة عن تمويل الحرب العالمية الأولى بالنقود المعدنية سمحت هذه الحكومات لمصارف الإصدار بتجاوز التغطية وفرضت التداول الإجباري بالنقد الورقي.

## أنظمة النقد الورقي

في ظل الأنظمة النقدية المعدنية كان النقد الورقي يجري في التداول بصفته التمثيلية للنقد الأساسي المعرَّف بقطعة نقدية من أحد المعدنين الثمينين الذهب أو الفضة من وزن وعيار محددين. كما أن مصارف الإصدار كانت تلتزم استبدال أحد المعدنين الثمينين بالنقد الورقي لحامله عندما يريد ذلك. في الحرب العالمية الأولى اضطرت الحكومات المتحاربة إلى فرض التداول الإجباري وتحرير مصارف الإصدار من استبدال العملات الورقية، ولكنها لم تلغِ ارتباط النقد الورقي بالذهب.

بعد نهاية الحرب حاولت الدول العودة إلى نظام المعدنين وأجرت عليهما بعض الإصلاحات ولكنها قيّدت استبدال الذهب بالنقود الورقية من دون إلغائه. ثم جاءت

الحرب العالمية الثانية وما ألحقته من دمار باقتصادات الدول المتحاربة، كما توسعت المبادلات التجارية الداخلية والدولية، فلم تعد كميات الذهب والفضة كافية لتغطية حجم المبادلات التجارية مما اضطر الدول الكبرى إلى عقد مؤتمر «بريتون وودز» في الولايات المتحدة الأمريكية. أقرت اتفاقيات بريتون وودز إعادة تنظيم الاقتصاد الدولي على نحو يجنّب العالم ويلات حرب مدمرة جديدة. وتم الاتفاق في بريتون وودز على إقامة ثلاث منظمات اقتصادية دولية: المصرف الدولي لإعادة الإعمار والتنمية (المعروف باسم البنك الدولي) IBRD وصندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة الدولية التي استعيض عنها لفترة بالغات (GATT الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة).لتصبح حالياً منظمة التجارة العالمية WTO.

تولى صندوق النقد الدولي الإشراف على استقرار أسعار صرف العملات الوطنية فيما بينها من أجل تيسير معاملات التجارة الدولية، والتزمت الدول الأعضاء في الصندوق تحديد أسعار عملاتها بمكافئ من الذهب والدولار، كما التزمت الولايات المتحدة استبدال الذهب بالدولارات الأمريكية عندما يشاء حملتها. وهذا يعني أن نظام النقد الدولي - بالرغم من إقرار تداول النقد الورقي - أبقى على قاعدة الذهب وربط كل العملات بمكافئ محدد من الذهب تقرره الحكومة المعنية وتبلغه إلى إدارة الصندوق التي تعممه على كل الدول الأعضاء. وهكذا استمر نظام الأساس الذهبي معمولاً به على نحو معدل مما جعل بعض الاقتصاديين يسمونه بنظام الأساس الذهبي الأعرج.

استمرت الولايات المتحدة الأمريكية في البداية باستبدال الذهب بدولاراتها للراغبين في الداخل والخارج، ومن ثم بعد أن تقلصت موجوداتها من الذهب قصرت الاستبدال على دولارات المصارف المركزية في دول العالم. وفي عام 1971 قرر الرئيس الأمريكي وقف استبدال الذهب بالدولار مخالفاً بذلك اتفاقيات بريتون وودز ونظام صندوق النقد الدولي.

مع قرار الرئيس الأمريكي انتهى عملياً نظام الأساس الذهبي ودخل العالم مرحلة الأنظمة النقدية الورقية الحقيقية. وقد أجاز نظام صندوق النقد الدولي للدول الأعضاء الأخذ بأحد نظامين:

1ـ النقد الورقي القابل للتحويل: في الدول التي تجعل هدف سياستها النقدية تفعيل نظام حرية المدفوعات الأجنبية من دون أي قيود. وعلى هذه الدول التزام شرط الحصول على موافقة الصندوق على كل خروج على هذه القاعدة. تلتزم الدولة التي تأخذ بنظام النقد الورقي القابل للتحويل إبدال عملتها بالذهب أو بالدولار الأمريكي القابل للإبدال بالذهب. ولكن بعد قرار الولايات المتحدة الأمريكية وقف استبدال دولاراتها بالذهب لم يبقَ من هذا النظام سوى حرية المدفوعات الخارجية من دون قيود وعلى أساس سعر الصرف الفعلي للعملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية.

2ـ نظام النقد الورقي غير القابل للتحويل: يحق للدولة التي تأخذ بهذا النظام فرض قيود على التأديات الخارجية العادية. وعملات هذه الدول غير خاضعة للإبدال ومن ثمّ لا تدخل في التداول الدولي. وتبقى قانوناً متداولة في المعاملات داخل الوطن وإن كان بالإمكان التعامل بها خارج الحدود الوطنية إذا قبلها غير المواطنين ولكن من دون إلزام قانوني.

وفي الواقع، على الرغم من أن أنظمة النقد الأساسي مازالت تنص على تحديد قيمة وحدة النقد بمكافئ من الذهب أو العملات الأجنبية القابلة للتحويل فإن أسعار صرف العملات الوطنية تنقلب من مدة إلى أخرى حسب الأوضاع الاقتصادية للدول المعنية وأوضاع موازينها التجارية وموازين مدفوعاتها، حتى ليمكن التأكيد أن كل العملات في العالم معوّمة وتختلف أسعار صرفها الفعلية عن الاسمية ولو أنها مرتبطة نظرياً بالذهب أو بالعملات الأجنبية الأخرى.

# النمو الاقتصادي

إن ما يجمع عليه اللاقتصاديون في إطار بحثهم لإيجاد تعريف محدد للنمو الاقتصادي economic growth هو صعوبة تحديد هذا المتغير لكونه يخضع لعوامل وأنماط وتأثيرات بالغة التعقيد. وعلى الرغم من أن أكثر التعريفات قبولاً للنمو الاقتصادي هي تلك التي تركز على قدرة الاقتصاد في زيادة إنتاج سلع وخدمات ذات صفة استمرارية، يرى بعضهم أن ظاهرة الزيادة المستمرة في الناتج لابد وأن تصاحبها مجموعة من التغييرات النوعية والكمية في البنى المختلفة للاقتصاد والمجتمع.

ويستعين بعض الكتاب بمقارنة معدل الناتج القومي الحقيقي الإجمالي للفرد بين سنة أساس معينة وسنة مقارنة للاستدلال على النمو الاقتصادي من جهة الرفاه المادي على الرغم من الاعتراضات العديدة على استخدام هذا المؤشر من حيث دقة التقديرات وكيفية توزيع الناتج القائم، إضافة إلى أنه لا يعني بالضرورة التحسن في مستوى معيشة الفرد standard of living. أما الاقتصادي الأمريكي كوزنتس Kuznets فيرى أن النمو الاقتصادي هو عملية تضمن إحداث زيادة مستمرة في إنتاج الثروات المادية.

وفي هذا الصدد لابد من التفريق بين النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية economic development، فبالرغم من كونهما مترادفين يستخدمان للدلالة على معنى محدد في بعض الأحيان، وكلاهما يتضمن تغييراً في الظاهرة نحو الأفضل، لكن ثمة فارق من جهة، وثمة تشابه بينهما من جهة أخرى، ويطلق بعض الاقتصاديين تسمية النمو الاقتصادي على تحليل تطور الاقتصادات في الدول المتقدمة، أما التنمية الاقتصادية فهي متعلقة باقتصادات الدول النامية.

يمكن التمييز بين التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي من خلال افتراض أن للتنمية الاقتصادية متطلبات واسعة المدى وصعبة التحقيق، في حين أن عملية النمو الاقتصادي هي عملية ذات مدى أضيق وأسهل في التحقيق. لذلك يميز الاقتصاديون بين نمو اقتصادي ترادفه تنمية اقتصادية وبين نمو بلا تنمية growth without development.

وكمثال على النمو غير المترادف بتنمية اقتصادية ما يجري في العديد من الدول النامية والمتمثل بالنمو السريع في إنتاج المواد الأولية المعدة للتصدير من قبل الشركات التي يملك رأسمالها أشخاص أجانب أو دول أجنبية، ومن جانب آخر فإن من غير الممكن تصور حدوث تنمية اقتصادية من دون نمو اقتصادي، ويمكن الربط بين التطور التاريخي للتطورات الاقتصادية وبين التمييز بين التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي، فالتنمية الاقتصادية مصطلح انتشر استخدامه حديثاً، وتحديداً بعد الحرب العالمية الثانية في إشارة إلى حاجة بعض الدول النامية developing countries إلى جهود إضافية لإحداث تغييرات هيكلية structural changes ومؤسساتية institutional. وبالمقابل فإن النمو الاقتصادي لا يتضمن التوسع في كمية ما ينتج من سلع وخدمات من خلال التوسع في استخدام عوامل الإنتاج ولكن من خلال الكفاءة efficiency في استخدام عوامل الإنتاج، في الوقت الذي تذهب فيه عملية التنمية الاقتصادية إلى أبعد من ذلك لتتضمن تغييراً في تركيب الإنتاج وهيكله الاقتصادي والاجتماعي والمؤسسي إضافة إلى الزيادة في الإنتاج.

إن التغييرات التي حصلت للاقتصاد الإنكليزي في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر على سبيل المثال لا يمكن مقارنتها بما حصل من زيادة في إنتاج قطاعات المواد الأولية (الاستخراجية) في بعض البلدان النامية. فبالرغم من أن هناك زيادة في الإنتاج في كلتا الحالتين، فإن ما حصل في البلدان النامية ـ والدول المنتجة للنفط مثال لها ـ تم عن طريق

شركات أجنبية تديرها وتشرف عليها ملاكات بشرية أجنبية، وإن ما ينتج مخصص ليستهلك في الخارج. وهذا يماثل قيام دولة أجنبية بمنح دولة نامية قدراً معيناً من الهبات والمساعدات التي لا يمكن عدّها لجهة التطور في أي حال من الأحوال.

إن أهم التغييرات البنيوية التي يفترض أن تصاحب عملية الزيادة في الإنتاج من أجل أن يقال إن هنالك عملية تنمية هي زيادة المساهمة النسبية لقطاع الصناعة في مجمل الناتج المحلي الإجمالي، وازدياد نسبة سكان المدن مقارنة بسكان الريف، إضافة إلى أن الدول التي تمر بعملية تنمية عادة ما تحقق زيادات في نسب نمو السكان في المراحل الأولى من عملية تنميتها ثم تتباطأ تلك النسب في مراحل لاحقة. ومن التغييرات التي تحدث يمكن ملاحظة التغيير في أنماط الاستهلاك، حيث تحصل زيادة في استهلاك السلع المعمرة durable goods والسلع الكمالية وسلع الرفاه الاجتماعي وخدماته. يضاف إلى ذلك ضرورة أن يكون القائمون بعملية التغيير هم أبناء البلد مباشرة،و تمتعهم بفوائد التغييرات التي يجرونها.

سعت النظرية الاقتصادية إلى دراسة وتحليل عملية النمو وطبيعة آلياته على مستويين: الأول هو السعي إلى تحديد المتغيرات التي يمكن عدها مسببات للنمو الاقتصادي، والثاني إيجاد أو خلق تعميمات مفيدة لوصف العلاقة بين المتغيرات بصيغ رياضية.

إن نظريات النمو الاقتصادي ليست جديدة، فهي قد حظيت باهتمام الرعيل الأول من أقطاب المدرسة الكلاسيكية من أمثال آدم سميث Adam Smith وديفيد ريكاردو David Ricardo ومالثوس T.R.Malthus، إلا أن الجديد هو توجيه الاقتصاديين اهتمامهم في أعقاب الحرب العالمية الثانية للدراسات والبحوث ذات العلاقة بالنمو الاقتصادي ولاسيما الاقتصادات النامية، إذ نشأت النظرية الحديثة في النمو بعد عام 1945.

تصدى مفكرو المدرسة الكلاسيكية Classical School لظاهرة النمو. وقد اعتقد آدم سميث في كتابه «ثروة الأمم» The Wealth of Nations أن الزيادة في الثروة (النمو) يتحقق عن طريق تقسيم العمل والتخصص، ولكي يتحقق ذلك لابد من تراكم لرأس المال capital accumulation، ولابد من سوق واسعة كافية لاستيعاب ما ينتج. ولم ينس آدم سميث أهمية تأثير التغييرات التكنولوجية technological changes من خلال افتراض وجود تدفق تلقائي من الابتكارات.

وعموماً فإن هذه المدرسة ركزت على أن النمو الاقتصادي يعتمد على عدد من عوامل الإنتاج الرئيسية تتمثل بالعمل ورأس المال والموارد الطبيعية، بما فيها الأرض والتقدم التقني، كما اعتبرت تراكم رأس المال محركاً أساسياً لعملية النمو. ومن بين طروحات الكلاسيكيين الأخرى هي وجود علاقة تبادلية بين النمو السكاني والتراكم الرأسمالي.

وطبقاً للنظرية الماركسية Marxian theory التي أطلقها كارل ماركس فإن الإنتاج وزيادته يعتمد على العناصر نفسها التي اعتمد عليها الإنتاج من وجهة النظر الكلاسيكية. وقد استخدم ماركس التحليل الكلاسيكي ليؤسس عليه نظريته في القيمة theory of value وتوقع انهيار النظام الرأسمالي، ولكن لأسباب سياسية وليس لسبب الركود الاقتصادي. وعموماً فإن ماركس كان يهدف من مقولته تأكيد تناقضات النظام الرأسمالي أكثر من محاولة تحليل ديناميكية النظام وعرض آليات تطوره.

تصدرت نظريات النماذج الكنزية The Keynesian models theories أزمة الركود الاقتصادي التي سادت العالم في السنوات 1929- 1933، وقد وضع لبنات هذه النظريات الأساسية الاقتصادي الإنكليزي جون مينارد كينز John Maynard Keynes. وعُدَّت آراؤه انعطافاً كبيراً في الفكر الاقتصادي من حيث تأكيده أن المشكلات التي يمر بها النظام الاقتصادي لا تكمن في تحقيق «توليفات» موردية تزيد في ربحية الموارد

المستخدمة أي لا تكمن في جانب عرض السلع والخدمات، بل تكمن في جانب الطلب الفعلي وتصريف تلك السلع والخدمات، وعدَّ قصور الأسواق جوهر المشكلة في تلك الحقبة التاريخية من تطور الرأسمالية.

بنت نظرية النمو الكلاسيكية الحديثة the neoclassical growth theory طروحاتها على ما استجد في الثلث الأخير من القرن التاسع عشر، وخاصة معدلات النمو المرتفعة والارتفاع في معدلات الأرباح والأجور الحقيقية، وهو ما يتعارض وطروحات المدرسة الكلاسيكية. وأعتقد بعضهم أن طروحات هذه المدرسة جاءت في جانب منها رداً على طروحات دعاة الماركسية. ومن أبرز أعلام هذه المدرسة التي يطلق عليها بعضهم اسم المدرسة الحدية Marginal School، الاقتصادي البريطاني ألفريد مارشال Alfred Marshall وستانلي جيفونز Stanley Jevons وكارل مينجر Carl Menger وآخرون. وقد ركزت هذه النظرية على الجانب الجزئي في النظرية الاقتصادية، وعدّت أن عنصري الإنتاج، العمل ورأس المال يمكن أن يحل substitute أحدهما محل الآخر في عملية الإنتاج. وأن هنالك معدلات مختلفة لمعاملة رأس المال (معدل رأس المال إلى الإنتاج)، كما عدَّ عائد الإنتاج ثابتاً constant return to scale.

أكدت نظرية النمو الحديثة the new growth theory التي ظهرت في منتصف عقد ثمانينيات القرن العشرين أن العوامل المحددة للنمو الاقتصادي لا تحمل في طياتها طابعاً مادياً مثل الموارد الطبيعية ورأس المال فحسب بل تحمل طابعاً بشرياً. أو كما وضعها رومر P.Romer، والمعروف اليوم أن المقترح الكلاسيكي القائل بإمكانية أن يصبح الناس أثرياء من خلال تراكم عدد أكبر من قطع رأس المال المادي كالرافعات الشوكية هو أمر خاطئ، وأن السبب الأساسي في ذلك هو أن أي نوع من رأس المال المادي خاضع في النهاية للعوائد المتناقصة، ولا يمكن للاقتصادات النمو بإضافة النوع نفسه من رأس المال أكثر فأكثر. وإن الجزء الأساس في نظرية النمو الحديثة تركز على الدور الذي تؤديه المعرفة

فيجعل النمو ممكناً. والمعرفة بالمفهوم الواسع تتضمن كل ما هو معروف عن الكون، وهي إضافة إلى ذلك «سلعة» خاضعة للعوائد المتزايدة وتختلف عن المعروف في الأدبيات الاقتصادية.

بينت الدراسات الكمية الحديثة أن مصادر النمو الاقتصادي متباينة، ولكن تبقى التطورات التكنولوجية، أو ما يصطلح عليها إنتاجية العامل الكلي **total factor productivity (TFP)** العامل الأكثر أهمية في النمو الاقتصادي للبلدان المتقدمة، في حين أن الاستخدام الواسع لعوامل الإنتاج (العمل ورأس المال) هو العامل الأكثر فاعلية في نمو اقتصادات البلدان النامية.

# آلفن هارفي هانسن

## (1887ـ 1975)

آلفن هارفي هانسن Alvin Harvey Hansen اقتصادي أمريكي، عُين ـ بعد تخرجه في جامعة ويسكنسون Wisconsin سنة 1918 ـ أستاذاً في كل من جامعتي مينسوتا Minnesota وهارفرد Harvard. وشغل عدة مناصب استشارية في حكومة فرانكلين روزفلت Franklin D. Roosevelt أسهم في أثنائها في إنشاء نظام الضمان الاجتماعي Social Security، وهيئة الخبراء الاقتصاديين، وكان أحد أبرز أعضائها.

عمل هانسن على الموازنة مابين النظريات الاقتصادية والحاجات الأساسية للشعب، فاستطاع أن يطور نظرية الاقتصاد الكينزي (الاقتصاد الجديد) ـ آراء جون ماينرد كينز John Maynard Keynes ـ في الفترة مابين 1938 ـ 1960، وكان له تأثير كبير في سياسة الحكومة حول الاعتمادات الكبرى المرصودة لإعادة الحياة والنشاط إلى الاقتصاد الأمريكي والنشاط إلى المؤسسات الخاصة التي تعمل على توفير الإنتاج.

يرى هانسن أن الحكومة يجب أن تكون مصدر الإنتاج لا عقبة في طريقه، وأن تعمل على إنعاش الاقتصاد بضبط نفقاتها والعمل على تنمية الموارد البشرية وتوفير الحاجات الأساسية للشعب وتوفير أعلى مستوى من التشغيل عن طريق توسع الدولة في الإنفاق على المشروعات العامة؛ مما يؤدي إلى رفع الإنتاج، فالدولة وحدها القادرة على التأثير الفعال في مستوى النشاط الاقتصادي، كما أكد هانسن أهمية التثمير Investment؛ لأنه العامل «الدينامي» الذي يقرر مستوى النشاط الاقتصادي.

كتب هانسن «الشفاء التام أو الركود؟» Full Recovery or Stagnation? سنة 1938، وكتب «السياسة المالية والدورات التجارية» Fiscal Policy and Business Cycles سنة 1941.

# جون آتكينسون هوبسون

**(1940 - 1858)**

جون آتكينسون هوبسون John Atkinson Hobson عالم اقتصاد وصحافي إنكليزي، ولد في ديربي Derby في إنكلترا، وحاضر في جامعتي أوكسفورد Oxford ولندن. استقر في لندن سنة 1887، وانضم إلى الجمعية الفابية Fabian Society، ونشر كتاب «مشاكل الفقر» Problems of Poverty عام 1891، وكتاب «مشاكل العطالة» Problems of Unemployed عام 1896. عين مراسلاً لصحيفة Manchester Guardian في جنوب إفريقيا، وفي أثناء عمله هناك شدّد على فكرة أن الإمبريالية هي النتيجة المباشرة لتوسع قوى الرأسمالية الحديثة. عارض بشدة حرب البوير Boer War، وأدانها بأنها صراع لحفظ رؤوس الأموال الخاصة على حساب الطبقة العاملة.

في سنة 1900 ألف كتاب «الحرب في جنوب إفريقيا» War in South Africa وكتاب «علم نفس النعرات القومية» Psychology of Jingoism في العام التالي وأكد فيهما الصلة الوثيقة بين الإمبريالية والصراع الدولي. ثم جاء كتابه «الإمبريالية» Imperialism الذي نشر أول مرّة سنة 1902 والذي استطاع بوساطته أن يُكسِب الإمبريالية معناها الأوضح؛ إذ وصفها بأنها سياسة التوسع التي جاءت نتيجة البحث عن أسواق جديدة وفرص استثمار عبر البحار، وهي سياسة تناسب قلة من أصحاب الامتيازات والمصالح المادية، وأن شعار «تحقيق الأمن والسلام والازدهار النسبي» وأن التشديد على «الجانب الإنساني والحضاري في تمدين أجناس الدنيا»، كلها مسوّغات وشعارات لم تستطع إخفاء مطامع الاستعمار الخاصة. وأكد أن التوسع الاستعماري مكلف وقليل المردود وأنه في غمرة الانفتاح السياسي جُنِّب موضوع الإصلاح الاجتماعي

المطلوب. أعطت هذه الكتب الثلاثة شهرة عالمية لهوبسون، وأثرت في شخصيات سياسية كبيرة أمثال لينين Lenin وتروتسكي Trotsky.

كتب العديد من المقالات التي نشرت في صحف English Review وNation وIndependent Journal. أوضح هوبسون في كتابه «النظام الصناعي» The Industrial System ت(1909) أن الفوضى واللامساواة في توزيع الدخل وتكدس رؤوس الأموال لدى القلة أدى إلى مشكلة العطالة والركود الاقتصادي وأن الإصلاح يأتي من استئصال هذا الفائض وإعادة توزيع الدخل وتأميم الاحتكار وتوظيف الموارد التوظيف الأنسب.

عارض هوبسون مشاركة بريطانيا في الحرب العالمية الأولى، وفي كتابه «نحو حكومة دولية» Toward International Government ت(1914) دعا إلى إصلاح العالم كلاً متكاملاً لاتقاء الحروب. انتقد عصبة الأمم المتحدة بوصفها ليست أكثر من تحالف مقدس بين الدول المنتصرة، كما انتقد معاهدة ڤرساي Versailles Treaty. وفي سنة 1919 انضم إلى حزب العمال المستقل Independent Labour Party، وكتب العديد من المقالات في الصحف الاشتراكية. وقد رفض نظريات كارل ماركس Karl Marx مؤيداً الإصلاح التدريجي للرأسمالية على الثورة الشيوعية.

تُوفي جون آتكينسون هوبسون في هامبستيد Hampstead في إنكلترا.

# جون ريتشارد هيكس

(1989 - 1904)

جـون ريتشارد هيكس John Richard Hicks، عالم اقتصاد إنكليزي وأحـد أبـرز الاقتصاديين المؤثرين في القـرن العشرين، قدم إسهامات رائدة لنظرية التوازن الاقتصادي العامة general economic equilibrium theory ولنظرية الـرفـاه welfare theory، حاز جـائزة نوبـل للعلوم الاقتصادية مناصفة مع الأمريكي كينيث آرو Kenneth Arrow لأن لجنة منح الجائزة لم تتمكن من اختيار أيهما أفضل. ولد في ليمنغتون سبا Leamington Spa، وتلقى تعليمه في كلية كليفتون Clifton ما بين (1917ـ 1922) وكلية باليول Balliol في أكسفورد (1922ـ 1926).



بدأ هيكس التدريس في مدرسة لندن للعلوم الاقتصادية (1926 ـ 1935)، وفيها أبدى اهتماماً باقتصاد العمل، وقدَّم عملاً وصفياً عن العلاقات الصناعية، لكنه تحول تدريجياً إلى الجانب التحليلي. وفي عام 1933 وضع كتاب «نظرية الأجور» Theory of Wages الذي حاول فيه إعادة صوغ نظرية الإنتاجية الحدية marginal productivity theory، كما قدم في مقالته «الاحتكار» Monopoly ت(1935) مفهوم «التنوعات التخمينية» conjectural variations طريقةً لتوحيد النظريات المختلفة المتعلقة بالمنافسة

غير الكاملة imperfect competition، وكانت تلك أول خطوة له في هذا الموضوع وآخرها.

انتقل هيكس إلى التدريس في جامعة كمبردج (1935 ـ 1938)، وهناك انشغل في تأليف كتابه «القيمة ورأس المال» Value and Capital الذي وضع فيه أسساً لكثير من الاقتصاديات الصغرى microeconomics ولنظرية التوازن الاقتصادي العامة.

انتقل في عام 1938 أستاذاً إلى جامعة مانشستر، وفيها أنجز عمله الرئيسي حول اقتصاديات الرفاه welfare economics وتطبيقها في المحاسبة الاجتماعية social accounting. وفي عام 1946 عاد إلى جامعة أكسفورد حيث عمل زميلاً باحثاً لكلية نوفيلد Nuffield ما بين (1946ـ1952)، فأستاذاً للاقتصاد السياسي (1952ـ1965)، ثم زميلاً لكلية أول سولز All Souls College ت(1965ـ1971).

قدم هيكس إسهامات لفروع متعددة من علم الاقتصاد النظري، فقد كتب عن المال والتجارة الدولية، إضافة إلى النمو والتقلبات الاقتصادية. كما كتب مقالات صغيرة عن علم الاقتصاد التطبيقي economics applied، ولاسيما عن علاقته بمشكلات البلدان النامية.

وضع هيكس كتابه «رأس المال والنمو» Capital and Growth في عام 1965 في محاولة لتوضيح أفكاره المتعلقة بالنمو ورأس المال، ولإعادة تقييم نظرية النمو.

تحول هيكس إلى الاهتمام بموضوع النقد، فوضع في عام 1976 «مقالات نقدية حول نظرية النقد» Critical Essays on Monetary Theory حاول فيها توضيح نظريات المال المختلفة وإعادة صوغها، مستشعراً أن معظمها يحتاج إلى تصويب، وقرر البحث عن مفهوم أفضل للمال في التاريخ الاقتصادي، فوضع «نظرية التاريخ الاقتصادي» Theory of Economic History ت(1969) ثم «نظرية السوق للنقد» Market Theory of

Money ت(1989) التي أكدت مفهوم النظرية الاعتمادية للتبادل credit theory of exchange.

بيد أن رأس المال والنمو ظلا في أولويات هيكس، فوضع في عام 1973 كتاب «رأس المال والزمن» Capital and Time، وحاول فيه إعادة صوغ نظرية رأس المال النمساوية التي تتضمن رؤوس الأموال الثابتة والمتداولة.

يقول هيكس إنه لم يبتكر علم اقتصاد جديد لكنه أمضى حياته يحاول فهم أفكار المدارس الاقتصادية وتحليلها وصوغها من جديد.

# الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي

الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي Arab Authority for Agricultural Investment and Development (AAAID) مؤسسة مالية واستثمارية عربية ذات شخصية قانونية واعتبارية، الهدف الأساسي من إنشائها هو المساهمة في تحقيق الأمن الغذائي من خلال استثمار الإمكانات المالية والزراعية والبشرية المتوافرة في الوطن العربي وتنميتها. مقر الهيئة في الخرطوم بالسودان، ولها مكتب إقليمي في دبي.

تأسست الهيئة عام 1976، وبلغ عدد أعضائها في نهاية عام 2001 ست عشرة دولة هي: السعودية، الكويت، السودان، العراق، الإمارات العربية المتحدة، قطر، مصر، الجزائر، المغرب، موريتانيا، الصومال، سورية، تونس، عُمان، الأردن، لبنان، ويجوز لأي دولة عربية أن تنضم إلى عضويتها.

رأسمال الهيئة المصرح به هو 150 مليون دينار كويتي، وقد بلغ رأس مالها المدفوع حتى 31/ 12/ 2003 نحو 100.17 مليون دينار كويتي.

## أجهزتها

مجلس المساهمين: وهو السلطة العليا في الهيئة، ويتألف من وزراء المالية في الدول الأعضاء، ويجتمع سنوياً لدراسة نشاطات السنة المنصرمة واعتماد الاستراتيجيات والسياسات المستقبلية، وينتخب رئيس مجلس الإدارة مدة خمس سنوات قابلة للتجديد.

مجلس الإدارة: ويتألف من رئيس وتسعة أعضاء، ومدته ثلاث سنوات قابلة للتجديد. يعاون رئيس مجلس الإدارة مساعدان، أحدهما للشؤون الفنية، ويشرف على قسم الأبحاث الزراعية التطبيقية، وقسم الدراسات والمعلومات، والقسم الفني، وقسم المتابعة، وقسم التمويل والقروض. أما الثاني فيشرف على الأقسام الإدارية والمالية في الهيئة.

## استراتيجيتها

تهتم استراتيجية الهيئة المرسومة ـ لتنفذ بين عامي 2002 ـ 2012 ـ بشؤون الأمن الغذائي العربي، آخذة في الحسبان ضرورة التحول من مفهوم تحقيق الأمن الغذائي عن طريق الاكتفاء الذاتي إلى مفهوم أحدث هو تقليص الفجوة الغذائية مع الاهتمام بنوعية السلع الغذائية وسلامتها، وضرورة توظيف الاستثمارات الزراعية في البيئات الإنتاجية المختلفة على أساس ميزاتها النسبية والتنافسية لإنتاج سلع غذائية جيدة النوعية رخيصة التكاليف وقادرة على التنافس أمام السلع العالمية، وإقامة مشروعات زراعية رائدة في المناطق المناسبة من الوطن العربي، والسعي إلى تحقيق التنمية الزراعية المستدامة. وبناء على ذلك، فإن الهيئة تعطي الأولوية للسلع الزراعية الاستراتيجية الآتية:

ـ الحبوب وخاصة القمح.

ـ الزيوت النباتية وخاصة زيوت زهرة الشمس والسمسم وفستق الحقل وبذرة القطن والزيتون... إلخ

ـ الأعلاف الخضراء والحبوب العلفية وخاصة البرسيم (الجت) والذرة والشعير.

ـ السكر.

ـ الألبان ومشتقاتها.

ـ اللحوم الحمراء.

ـ الدواجن.

ـ الأسماك.

ـ الخضراوات والفواكه.

ـ السلع المساندة أو المكملة وخاصة الأسمدة والأدوية البيطرية وغيرها.

وفي سبيل تطوير استراتيجية الهيئة فإنها ستركز على تفعيل أدوات برامجها الاستثمارية، إضافة إلى تبني برامج تنموية وبرامج إقراضية وتمويلية محددة، وستعمل على إعطاء الأولوية للمشروعات الموجهة نحو تفعيل التجارة البينية العربية للسلع الغذائية لما لذلك من أهمية في تنمية الزراعة في الوطن العربي.

**معايير مساهمة الهيئة في المشروعات الزراعية**

- توفر المناخ الاستثماري المناسب.
- توافق المشروع مع أهداف عمل الهيئة وبرامجها.
- ثبوت الجدوى الفنية والاقتصادية للمشروع.
- وجود جهة مستعدة للمساهمة في المشروع.

**أما معايير حجم التكلفة الاستثمارية للمشروع فهي كما يأتي:**

- تراوح قيمتها بين 5 ـ 350 مليون دولار أمريكي.
- لا يقل حجم التكلفة الرأسمالية عن 50٪ من التكلفة الاستثمارية.
- لا تزيد نسبة القروض على 50٪ من التكلفة الاستثمارية.
- يفضل مساهمة الجهة المستفيدة بما لا يقل عن 25٪ من التكلفة الاستثمارية.

**نشاطاتها**

بدأت الهيئة نشاطاتها الاستثمارية في السودان عام 1978، وبلغت نسبة استثماراتها فيه حتى نهاية عام 2001 نحو 71٪، مقابل نحو 29٪ في بقية الدول الأعضاء. وقد توزعت هذه الاستثمارات على خمسة قطاعات هي: الإنتاج النباتي (38٪)، والإنتاج الحيواني (21٪)، والتصنيع الزراعي (37٪)، وبرنامج تنمية الزراعة العربية (2٪)، والخدمات الزراعية (2٪).

أسهمت الهيئة في رأسمال عدد من الشركات، وقد بلغ عدد الشركات التي أسهمت في تنفيذها حتى نهاية 2001 عشرين شركة موزعة على النحو الآتي: السودان (5)، تونس (3)، سورية (3)، الإمارات (2)، وشركة واحدة في كل من العراق والمغرب والأردن والكويت والسعودية وقطر ومصر. وقد اعتمدت استثمارات الهيئة على مشاركة الحكومات في عقد الثمانينيات من القرن المنصرم، ثم انتقلت إلى مشاركة القطاع الخاص والتعاوني في التسعينيات منه.

لم تكن نشاطات الهيئة في المجال الإقراضي ناجحة، فقد انحصرت أساساً في عدد من شركاتها المتعثرة، وبالتالي فإنها بصدد إعادة النظر في سياساتها الإقراضية وفق معايير جديدة ومحددة.

وفي عام 2001 أنشأت الهيئة قسماً للأبحاث الزراعية التطبيقية لوضع برامج بحثية جديدة تساعد على إدخال محاصيل وأصناف جديدة، وتبني بحوث علمية تطبيقية تعتمد تقنيات فنية حديثة، كما تولي التشخيص الميداني للمشكلات الزراعية التي تواجهها مشروعات الهيئة ومعالجتها بطرق علمية تطبيقية. وتنفذ الهيئة عدداً من البحوث الزراعية في خمسة مراكز للبحوث هي الآتية:

محطة أبحاث تطوير إنتاج المحاصيل الزراعية في الأراضي المطرية (أفدي ـ السودان).

محطة أبحاث الخضر والفاكهة (أم دوم ـ السودان).

محطة أبحاث الدواجن (طيبة الحسنات ـ السودان).

محطة أبحاث أم درمان للإنتاج الزراعي (قيد التأسيس ـ السودان).

محطة الأبحاث الزراعية في روصو ـ موريتانيا.

# اليورو

اليورو Euro وحدة النقد المتداولة في اثني عشر بلداً من بلدان الاتحاد الأوربي التي رغبت الانضمام إلى العملة الموحدة، وحققت شروط الانضمام التي أُقرت في مؤتمر ماستريخت Maastricht حول معايير التحول من العملة الوطنية إلى العملة الأوربية الموحدة.

## النشأة والتطور

لم تكن ولادة العملة الأوربية الموحدة اليورو سهلة، فقد مرت هذه الولادة في فترة حمل طويلة، تطور فيها اليورو الجنين في كثير من المراحل حتى أضحى وليداً.

عملت السوق الأوربية المشتركة منذ نشأتها عام 1957 على إيجاد الشروط الملائمة لتسهيل انتقال العمل الأوربي من مستوى السوق المشتركة إلى الوحدة الاقتصادية، وكانت الدول الأوربية ـ قبل توقيع معاهدة روما بإحداث السوق الأوربية المشتركة ـ قد أسست لتسهيل المبادلات التجارية بينها ما سمي بدول اتحاد المدفوعات الأوربي، وعملت على إيجاد وحدة نقد حسابي لتسوية الحسابات فيما بينها في الخمسينيات من القرن المنصرم، وكانت وحدة الحساب الأوربية (UCE) في عام 1950 مثل الدولار معادلة لِـ 0.888غ من الذهب الصافي. هذه الوحدة لم تكن وحدة نقدية تتميز بخصائص النقود وسيلة للدفع أو وحدة احتياط نقدي، بل كانت مجرد وحدة حسابية لإجراء التسويات بين الدول المتعاملة.

واتفقت الدول الأعضاء في اتحاد المدفوعات الأوربي على تحديد سعر تكافؤ عملاتها الوطنية مع وحدة الحساب الأوربية المعتمدة في تسوية الحسابات بين الأعضاء.

وفي عام 1958 اختفت وحدة الحساب الأوربي، ليحل محلها الاتفاق النقدي الأوربي المتضمن السماح للمصارف المركزية الأوربية في بيع الدولار وشرائه بأسعار تكافئ العملات المعلنة في صندوق النقد الدولي الثابتة ± 0.75٪ منها.

لم تتعرض اتفاقية روما على نحو واسع للمسألة النقدية، واكتفت بالنص في المادة / 105/ على حرية تداول رؤوس الأموال، وفي المادة / 106/ على استقرار أسعار صرف العملات فيما بينها.

ونتيجة للتطورات غير المؤاتية التي حدثت في النظام النقدي الدولي تحركت الدول الأوربية باتجاه تحديد هوية أوربية نقدية، وتقرر إحداث وحدة جديدة شبه نقدية سميت وحدة حساب (UC) معادلة للدولار الأمريكي، واعتمدت وحدة الحساب الجديدة في تحديد موازنة السوق، وكذلك في تطبيق التعرفة الجمركية الموحدة.

وبسبب إلغاء استبدال الذهب بالدولار- كما تنص على ذلك اتفاقيات بريتون وودز ونظام صندوق النقد الدولي - بدأ الأوربيون التفكير في إيجاد نقد أوربي. وقد تطورت الفكرة على مراحل كثيرة إلى أن توافقت الدول الأعضاء في 13آذار/ مارس 1979 على إحداث وحدة النقد الأوربي إيكو (Ecu)، وهي وحدة نقدية تتميز بوظائف نقدية واسعة خلافاً لوحدات الحساب السابقة، فقد استخدم الإيكو احتياطياً رسمياً لدى المصارف الأوربية المركزية، ولكن دون أن يتميز بصفة النقد المتكامل وسيلة للدفع، كما أصبح عليه اليورو لاحقاً. وحدد سعر الإيكو على أساس سلة عملات لأحد عشر بلداً أوربياً بنسب تم تحديدها باتفاق الأطراف.

### اليورو وحدة النقد الأوربي

مرّ التحول من النظام النقدي الأوربي إلى النقد الأوربي الموحد (اليورو) بالعديد من المراحل، وتعرّض لكثير من العقبات. ففي عام 1995 أقرّ المجلس الأوربي المنعقد في

مدريد اسم العملة الموحدة «اليورو»، ووافق على مراحل الانتقال من العملات الوطنية إلى العملة الموحدة كما يأتي:

- مرحلة التهيئة: بين مطلع عام 1998 حتى كانون الثاني/ يناير 1999، يتم فيها تحديد البلدان التي ستنضم إلى منطقة اليورو وإحداث المصرف المركزي الأوربي.
- المرحلة الانتقالية: من كانون الثاني/ يناير 1999 حتى كانون الثاني/ يناير 2002، يتم فيها تثبيت أسعار التكافؤ النهائية بين عملات الدول المشاركة في العملة الموحدة، كما يتم وضع السياسة النقدية الموحدة من قبل منظومة المصارف المركزية للدول الأوربية وتأسيس المصرف المركزي الأوربي، وفي هذه المرحلة يتم استخدام النقد الوطني في كل دولة إلى جانب اليورو.
- المرحلة النهائية: بين كانون الثاني/ يناير وحزيران/ يونيو 2002، إذ يتم تحويل العملات الوطنية نهائياً إلى قطع وأوراق نقدية باليورو في حزيران/ يونيو 2002 على أبعد حد.

**معايير الانضمام إلى اليورو**

حدد اجتماع ماستر يخت الشروط الواجب توافرها في كل دولة حتى يسمح بانضمامها إلى العملة الموحدة، وقد شملت هذه المعايير تحديد معدلات التضخم العليا المسموح بها ومستوى عجز الموازنة ونسبة الدين للناتج المحلي وكذلك سعر الفائدة واستقرار سعر صرف العملة، وفي ضوء هذه المعايير تم قبول انضمام أحد عشر بلداً أوربياً إلى العملة الموحدة، وحدد معدل تحويل عملاتها الوطنية إلى «يورو» عام 1999 على النحو الآتي:

اليورو الواحد يعادل 40.3399فرنكاً بلجيكياً أو لوكسمبورجياً و1.95583مارك ألماني و166.386اسكودو برتغاليو 6.55957 فرنك فرنسي و0.787564 ليرة إيرلندية و1936.27لير إيطالي و2.20371 فلورين هولندي و13.7603 شلناً نمساوياً و200.482 بيزيتا إسبانية و5.94573 مارك فنلندي.

وتم في المدة بين كانون الثاني/ يناير 1999 وكانون الثاني/ يناير 2002 الإعلان عن الأسعار بالعملة الوطنية وبمكافئ اليورو، ولكن التداول بقي بالعملة الوطنية. أما في المدة بين كانون الثاني/ يناير 2002 وحزيران/ يونيو 2002 فقد كان التحويل يجري في كل دولة من العملة الوطنية إلى اليورو، في حين كان التداول يمكن أن يتم على التوازي بالعملة الوطنية أو باليورو. وبعد حزيران/ يونيو 2002 اختفت العملات الوطنية في الدول الإحدى عشرة، واستعيض عنها على نحو تام باليورو. وبانضمام اليونان عام 2002 أصبح عدد الدول المتعاملة باليورو اثني عشر بلداً.

**اليورو عملة دولية**

كان سعر صرف اليورو عند ولادته يعادل 1.16 دولار أمريكي، ولكنه واجه صعوبات في شق طريقه ليتحول إلى عملة دولية منافسة للدولار، فقد فَقَدَاليورو نسبة تتجاوز 30٪ من سعر صرفه بالدولار الأمريكي بين عامي 1999ـ2003، مما جعله يواجه مشكلات كبيرة في التحول من عملة أوربية إلى عملة دولية مطلوبة على الصعيد العالمي، غير أن حصة دول الاتحاد الأوربي المرتفعة في التجارة العالمية والدور الذي تؤديه هذه الدول في تقديم القروض والمساعدات الدولية أسهمت في زيادة الطلب على اليورو بحسبانه عملة تسوية وتمويل، إضافة إلى تحوله إلى عملة احتياطية دولية.

وبحسب إحصاءات المصرف المركزي الأوربي ارتفعت حصة اليورو في صكوك القروض الدولية من 17٪ في عام 1998 مقابل 60٪ للدولار إلى 30.4٪ مقابل 43.7٪ للدولار في الربع الثاني من عام 2003.

يضاف إلى ذلك أنه في عام 2003 اعتمد 51 بلداً إقليمياً خارج منطقة اليورو العملة الأوربية الموحدة عملة مرجعية وأداة تثبيت نقدي أو جزءاً من الربط بسلة من العملات. هذا ويستخدم عدد غير قليل من الدول التي انضمت إلى الاتحاد الأوربي في أيار/ مايو 2004 وبلدان واقعة في غربي البلقان وإفريقيا اليورو عملة التثبيت الوحيدة، وارتفعت

حصة اليورو في الاحتياطيات الأجنبية من 12.7٪ أواخر عام 1999 إلى 18.7 أواخر عام 2002. وكثير من الدول يتوجه حالياً إلى زيادة احتياطية من القطع الأجنبي باليورو بدلاً من الدولار، وهذا ما يفسر جزئياً ـ إلى جانب ضعف الاقتصاد الأمريكي ـ سبب الارتفاع المتواصل لسعر صرف اليورو مقابل الدولار منذ أواخر عام 2003 حتى نهاية عام 2004 حيث وصل إلى 1.32 دولار لليورو الواحد.

وهذا من شأنه زيادة الطلب على اقتناء اليورو، وارتفاع سعر صرفه إذا لم يتخذ المصرف المركزي الأوربي إجراءات محددة للحد من هذا الارتفاع لما يسببه ذلك من أذى بالتجارة الخارجية الأوربية. ومع هذا فمن المرجح أن يستمر استخدام اليورو في التوسع في مجال التجارة العالمية والتمويل العالمي مما يجعله عملة دولية بامتياز. كثيرة هي الدول ـ التي تسعى إلى زيادة حصة اليورو في احتياطيها من العملات الأجنبية.

# المركز الثقافي الآسيوي

- مؤسسة بحثية مستقلة، تتبع جمعية خريجي معهد الدراسات والبحوث الآسيوية، تخضع لقانون الجمعيات الأهلية المصري، مشهرة في وزارة التضامن الاجتماعي برقم **1328** لسنة **2002**م .
- يتكون المركز الثقافي الآسيوي من الوحدات التالية:

**1**) وحدة دراسات الخليج وشبه الجزيرة العربية.

**2**) وحدة الدراسات الإيرانية .

**3**) وحدة الدراسات التركية والعثمانية.

**4**) وحدة الدراسات الأرمنية والقوقازية .

**5**) وحدة الدراسات اليهودية والإسرائيلية.

**6**) وحدة دراسات الشرق الأقصى .

**7**) وحدة دراسات الفنون والتراث.

**8**) وحدة دراسات تركستان الشرقية – شينجيانج

- يهدف المركز الثقافي الآسيوي إلى عمل البحوث والدراسات المتعلقة بقارة آسيا في النواحي التاريخية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية ، وكافة النواحي الحضارية .
- يعمل المركز الثقافي الآسيوي على طباعة ونشر الدراسات التي تنتجها وحداته المختلفة، كذلك الدراسات التي يتقدم بها الباحثون المتخصصون في مجال اهتمامات وحدات المركز .
- كما يقوم المركز الثقافي الآسيوي بترجمة الإصدارات العالمية الخاصة بقارة آسيا وإصدارها في نشرات خاصة.

- يسعى المركز الثقافي الآسيوي إلى إصدار عدة سلاسل من الكتب والدوريات المتخصصة والتي تخدم الدراسات الآسيوية خاصة، والثقافة الإنسانية بشكل عام.
- يمد المركز الثقافي الآسيوي يد التعاون للباحثين والمراكز البحثية والهيئات العلمية الأخرى، للقيام بالأنشطة العلمية والندوات والمؤتمرات وعمل الأبحاث ونشرها.

harpgeneration@yahoo.com
(002 ) 01229365348

# فهرس المحتويات

**نهاية الجزء الخامس والأخير**

تم بحمد الله

